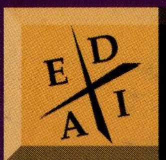


Padre Rico

presenta:

De los autores de Padre Rico, Padre Pobre Bestseller #1 del New York Times

RETÍRATE JOVEN Y RICO

¡Cómo volverse rico pronto y para siempre!

Por Robert T. Kiyosaki

con Sharon L. Lechter, C.P.A.

AGUILAR

Robert y Kim Kiyosaki, Fiji, 1994. Por fin libres.

Este libro cuenta cómo comenzamos sin nada y logramos retirarnos con absoluta libertad financiera en menos de diez años.

Encuentra la fórmula para lograrlo.

Si entre tus planes no está el de trabajar mucho toda tu vida... este libro es para ti.

¿Por qué no retirarte joven y rico?

www.richdad.com



De los autores de *Padre Rico, Padre Pobre*, bestseller # 1 del *New York Times*, del *Wall Street Journal*, de *USA Today* y de *Business Week*.





Robert T. Kiyosaki
con Sharon L. Lechter C.P.A.

RETÍRATE JOVEN Y RICO

¡Cómo volverse rico pronto y para siempre!



AGUILAR

Título original: *Retire Young Retire Rich*

Publicado originalmente por Warner Books, Inc., en asociación con CASHFLOW Technologies, Inc.

Traducción: María Andrea Giovine

De esta edición:
D. R. © Santillana Ediciones Generales S.A. de C.V., 2005.
Av. Universidad 767, Col. del Valle
México, 03100, D.F. Teléfono (55) 54207530
www.**aguilar**.com.mx

Distribuidora y Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara, S. A.
Calle 80 Núm. 10-23, Santafé de Bogotá, Colombia.
Santillana Ediciones Generales S.L.
Torrelaguna 60-28043, Madrid, España.
Santillana S. A.
Av. San Felipe 731, Lima, Perú.
Editorial Santillana S. A.
Av. Rómulo Gallegos, Edif. Zulia 1er. piso
Boleita Nte., 1071, Caracas, Venezuela.
Editorial Santillana Inc.
P.O. Box 19-5462 Hato Rey, 00919, San Juan, Puerto Rico.
Santillana Publishing Company Inc.
2043 N. W. 87th Avenue, 33172. Miami, Fl., E. U. A.
Ediciones Santillana S. A. (ROU)
Constitución 1889, 11800, Montevideo, Uruguay.
Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara, S. A.
Beazley 3860, 1437, Buenos Aires, Argentina.
Aguilar Chilena de Ediciones Ltda.
Dr. Aníbal Ariztía 1444, Providencia, Santiago de Chile.
Santillana de Costa Rica, S. A.
La Uruca, 100 mts.Oeste de Migración y Extranjería, San José, Costa Rica.

Primera edición: marzo de 2005

ISBN: 970-770-062-9
D. R. © Diseño de cubierta: Insync Graphic Studio, Inc.
Adaptación de cubierta: Antonio Ruano Gómez
Diseño de interiores: mancaso, servicios editoriales (mancaso3@prodigy.net.mx)
Impreso en México.

Este libro se terminó seis meses antes de los trágicos sucesos del 11 de septiembre de 2001. No obstante, la información de este libro es más importante AHORA que nunca.

En estos tiempos inciertos, tu educación financiera se vuelve aún más valiosa.

Si estás cansado de los mismos viejos consejos de inversión como "ten paciencia", "invierte a largo plazo" y "diversifica" entonces este libro es para ti.

Índice

Este libro está dedicado a todas las personas que nos han precedido... personas que han hecho que nuestras vidas hoy sean mejores y más abundantes.

Introducción

Por qué David conoció a Goliat

David y Goliat era una de las historias favoritas de mi padre rico. Sospecho que probablemente se veía a sí mismo como David, un hombre que comenzó con nada y no obstante se atrevió a competir con los gigantes de los negocios. Mi padre rico decía: "David logró vencer a Goliat porque sabía cómo usar el poder del apalancamiento. Un jovencito y una simple resortera fueron mucho más poderosos que el temido gigante, Goliat. Ése es el poder del apalancamiento".

Mis libros anteriores fueron sobre el poder del flujo de efectivo, mi padre rico decía: "*Flujo de efectivo* son las tres palabras más importantes en el mundo del dinero. La cuarta palabra más importante es *apalancamiento*". También decía: "El apalancamiento es la razón por la que algunas personas se vuelven ricas y otras no". Mi padre rico proseguía a explicar que el apalancamiento era poder y éste puede trabajar a tu favor o en tu contra. Debido a que el apalancamiento es poder algunos lo usan, otros abusan de él y otros le temen. Decía: "La razón por la que menos de cinco por ciento del total de estadounidenses son ricos es porque sólo cinco por ciento sabe cómo *usar* el poder del apalancamiento. Muchas personas que quieren volverse ricas fracasan porque *abusan* del poder. Y la mayoría de las personas no se vuelven ricas porque *temen* al poder del apalancamiento".

Hay muchas formas de apalancamiento

El apalancamiento se encuentra en muchas formas. Una de las más reconocidas es el apalancamiento de pedir dinero prestado. Hoy en día estamos conscientes del severo problema de la gente que abusa de esta poderosa forma de apalancamiento. Millones de personas luchan financieramente porque el poder del apalancamiento de las deudas es usado en su contra. Debido a las consecuencias del *abuso* del apalancamiento de las deudas, muchas personas ahora le *temen* a esa forma de apalancamiento diciendo: "Destruye tus tarjetas de crédito, paga tu hipoteca y deshazte de las deudas". Mi padre rico reiría entre dientes y diría: "Destruir tus tarjetas de crédito no te hará rico. Destruir mis tarjetas de crédito lo único que logra es hacerme sentir miserable". No obstante, mi padre rico estaba de acuerdo en que si abusabas del poder del apalancamiento de las deudas definitivamente debías destruir tus tarjetas de crédito, pagar tu hipoteca y deshacerte de las deudas. Y añadía: "Dar una tarjeta de crédito a algunas personas es como darle una pistola cargada a un borracho. Cualquiera que esté cerca del borracho está en peligro, incluyendo al borracho". En lugar de enseñarnos a tenerle miedo al poder del apalancamiento de las deudas, mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí cómo *usar* a nuestro favor el poder del apalancamiento de las deudas. Por eso, con frecuencia decía: "Hay deuda buena y deuda mala. La deuda buena te hace rico y la mala te hace pobre". La mayoría de las personas están cargadas con deudas malas y muchas otras viven con miedo a las deudas y están orgullosas de estar libres de ellas... incluso hasta el punto de estar libres de cualquier deuda buena. En este libro descubrirás cómo mi esposa, Kim, y yo nos retiramos jóvenes y nos retiramos ricos porque estábamos profundamente endeudados con deudas buenas, deudas que nos hicieron ricos y financieramente libres. En otras palabras, *usamos* el poder del apalancamiento,

no *abusamos* de él ni vivimos *temiéndolo.* En cambio, *respetamos* el poder del apalancamiento y lo usamos de manera sabia y cautelosa.

¿Todo el mundo puede ser rico?

Durante los cientos de entrevistas que he dado tras el lanzamiento del primer libro de padre rico, me han hecho la siguiente pregunta: "¿Cree usted que todo el mundo puede ser rico?"

Yo contesto: "Sí. Creo que todo el mundo tiene el potencial para ser rico".

En ese punto, con frecuencia me preguntan: "Si todo el mundo tiene el potencial para ser rico, ¿por qué tan pocos realmente se vuelven ricos?"

Mi respuesta habitual es: "Hoy no tengo el tiempo para responder esa pregunta". Si insisten, suelo decir: "Muchas de las respuestas se encuentran en mis primeros libros de la serie de padre rico".

Si el entrevistador es persistente, suele preguntar algo así: "¿Cuándo nos dará todas las respuestas?"

Yo contesto: "No sé si alguien tiene todas las respuestas".

Aunque no tengo todas las respuestas, me da mucho gusto poder proporcionarte finalmente a ti este libro, el número cinco en la serie de padre rico. Este libro definitivamente te explicará por qué creo que todos nosotros tenemos el poder y el potencial para ser ricos... y en realidad me refiero a todos nosotros, no sólo a algunos. También te explicará cómo mi esposa, Kim, y yo pudimos retirarnos jóvenes y ricos, aun cuando comenzamos sin nada de dinero. Y también explicará por qué algunas personas son ricas y otras pobres aunque todos tenemos el poder y el potencial para ser muy ricos y retirarnos jóvenes. Todo es cuestión de apalancamiento.

Los primeros cuatro libros de la serie de padre rico principalmente trataron sobre el poder del flujo de efectivo. Este libro es sobre apalancamiento. ¿Por qué un libro completo? La razón es porque el apalancamiento es una palabra muy grande, que abarca y toca prácticamente todo cuanto hay en nuestra vida. Este libro se enfocará en tres formas importantes de apalancamiento, las cuales son las siguientes:

Primera parte: El apalancamiento de tu mente

Ésta es la sección más importante del libro. En ella, descubrirás por qué el dinero no te hace rico. En esta parte descubrirás que la forma más importante de apalancamiento en el mundo, tu mente, tiene el poder de hacerte rico o hacerte pobre. Justo como alguien puede usar, abusar o temer el poder del apalancamiento de las deudas, lo mismo resulta cierto en lo que respecta a tu cerebro, una forma muy poderosa de apalancamiento.

Las palabras son apalancamiento

Descubrirás el poder de las palabras. Mi padre rico siempre decía: "Las palabras son apalancamiento. Las palabras son herramientas poderosas... herramientas para el cerebro. Pero así como puedes usar la deuda para hacerte rico o pobre, las palabras pueden ser usadas para hacerte rico o pobre. En esta sección, descubrirás el poder de las palabras y cómo la gente rica usa palabras ricas y la gente pobre usa palabras pobres. A menudo, mi padre rico decía: "Tu cerebro puede ser tu activo más poderoso o puede ser tu pasivo más poderoso. Si empleas las palabras adecuadas en tu cerebro te volverás muy rico. Si empleas las palabras equivocadas, tu cerebro te hará pobre". En esta sección conocerás palabras ricas y palabras pobres... palabras lentas y rápidas.

Descubrirás por qué mi padre rico decía: "No se necesita dinero para hacer dinero". También decía: "Hacerte rico comienza con tus palabras y las palabras son gratis". En *Padre Rico, Padre Pobre* puedes leer que mi padre rico nos prohibió a su hijo y a mí que dijéramos: "No puedo pagarlo". Mi padre rico decía: "La diferencia entre la gente rica y la gente pobre es que la gente pobre dice no puedo pagarlo con más frecuencia que la gente rica. Ésa es la diferencia principal".

Por qué invertir no es arriesgado

En este libro, descubrirás por qué quienes dicen "invertir es arriesgado" son algunos de los perdedores más grandes de los mercados de inversión. Una vez más todo se reduce a las palabras. Descubrirás que lo que piensas que es cierto se vuelve tu realidad. Descubrirás por qué la gente que piensa que invertir es arriesgado invierte en las inversiones más arriesgadas. Esto es ocasionado por su realidad. En este libro, descubrirás por qué invertir no tiene que ser arriesgado. Para encontrar inversiones más seguras y más productivas, la gente primero debe empezar por cambiar sus palabras.

Como se dijo antes, el poder del apalancamiento puede usarse, se puede abusar de él o se le puede temer. En esa sección, descubrirás cómo usar el apalancamiento de tu mente para tu beneficio financiero en lugar de usarlo en tu contra. Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas toman el apalancamiento más poderoso del mundo, su cerebro, y usan ese poder para hacerse pobres. Ése no es el uso de ese poder. Es abuso. Cada vez que dices no puedo pagarlo o no puedo hacerlo o invertir es arriesgado o yo nunca seré rico, estás usando la forma de apalancamiento más poderosa que tienes... y la estás usando para abusar de ti mismo".

Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás usar tu cerebro a tu favor, no en tu contra. Si no puedes hacerlo, las otras dos secciones del libro no serán posibles para ti, aunque son fáciles de hacer. Si puedes ganar control sobre tu forma más poderosa de apalancamiento, las siguientes dos secciones serán fáciles.

Segunda parte: El apalancamiento de tu plan

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que "invertir era un plan". Para que Kim y yo pudiéramos retirarnos jóvenes, teníamos que tener un plan... un plan que empezara con nada, porque no teníamos nada. El plan tenía un final o una salida y también tenía un tiempo límite. Nuestro tiempo límite era de diez años o menos. Nos tomó nueve años y logramos retirarnos en 1994. Yo tenía 47 años y Kim, 37. Aunque empezamos sin nada terminamos con aproximadamente entre 85 000 y 120 000 dólares al año de ingreso, dependiendo del mercado, sin trabajar. Nuestro ingreso ahora estaba llegando exclusivamente de nuestras inversiones. Aunque puede que no fuera muchísimo dinero, éramos libres financieramente porque nuestros gastos eran de menos de 50 000 dólares anuales.

Nos retiramos jóvenes para hacernos ricos

Una de las ventajas de retirarte joven es que ahora teníamos el tiempo libre para hacernos ricos. Por cierto, la revista *Forbes* define que alguien es rico cuando percibe un millón de dólares o más de ingresos anuales. Sabiendo esto, una de las razones de retirarnos jóvenes era que tuviéramos tiempo para hacernos ricos. Después de retirarnos, nuestro plan era pasar tiempo invirtiendo y construyendo negocios. Hoy no sólo tenemos pro-

piedades de bienes raíces substanciales, sino que hemos creado una empresa editorial, una empresa minera, una empresa de tecnología y una empresa de petróleo, al igual que inversiones en la bolsa. Como decía a menudo mi padre rico: "El problema de tener un trabajo es que interfiere en el camino de hacerse rico". En otras palabras, nos retiramos jóvenes de manera que tuviéramos tiempo para hacernos ricos. Actualmente, nuestro ingreso anual por nuestras inversiones y negocios se cuenta en millones y está aumentando de manera constante, aun después de que cayó la bolsa. Todo está saliendo de acuerdo con el plan.

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico,* escribí que la mayoría de las personas tienen un plan para hacerse pobres. Por esa razón, muchas personas dicen: "Cuando me retire mi ingreso bajará". En otras palabras, están diciendo: "Planeo trabajar duro toda mi vida y luego me haré más pobre después de retirarme". Puede que ése haya sido un buen plan en la Era Industrial, pero es un plan muy pobre en la Era de la Información.

Millones de trabajadores están contando con sus planes de retiro, planes como el 401k y el IRA, en el caso de Estados Unidos, los planes Superannuation de Australia, los planes RRSP de Canadá y otros planes para el retiro. Esos planes son lo que yo llamo planes de retiro de la Era de la Información. Los llamo así porque en la Era de la Información, los empleados ahora son responsables de su retiro. En la Era Industrial, la empresa o el gobierno eran quienes se encargarían de tus necesidades financieras cuando terminaran tus días como trabajador. Hay un defecto trágico en esos planes de retiro de la Era de la Información. El defecto es que la mayoría de estos planes están indizados a la bolsa y, como probablemente habrás notado, los mercados bursátiles suben y bajan. Me sorprende mucho darme cuenta de que millones y millones de personas muy trabajadoras ac-

tualmente están apostando su futuro y su seguridad financieros en un mercado bursátil. ¿Qué les pasaría a esos trabajadores si, por ejemplo, tienen 85 años y su plan de retiro ha desaparecido, ya sea por reducción, robo o una caída de la bolsa?¿ Les vas a decir "consigue trabajo y empieza a ahorrar para tu retiro"? Ésa es la razón por la que estoy preocupado, por la que escribo y enseño. Creo que necesitamos educar y preparar mejor a la gente para la Era de la Información, la era en la que todos necesitamos saber mucho más sobre el dinero. La era en que todos necesitaremos ser mucho más responsables en cuanto a lo financiero y depender menos de una empresa o del gobierno para que cuide de nosotros cuando hayan desaparecido nuestros días como trabajadores.

Sólo echa un vistazo a las cifras. Para el año 2010 comenzarán a retirarse las primeras de las 75 millones de personas nacidas durante el *baby boom*. Con los años, digamos que cada una de esas 75 millones de personas comienza a recibir sólo mil dólares al mes del plan de retiro prometido por el gobierno, y para el cual han contribuido, y otros mil dólares mensuales de los mercados financieros. Si mis cálculos son correctos, 75 millones por mil resulta en 75 mil millones de dólares mensuales del programa gubernamental y otros 75 mil millones de dólares de los mercados financieros. 75 mil millones de dólares mensuales provenientes del gobierno y de los mercados financieros tendrá un drástico efecto en ambas instituciones. ¿Qué hará entonces el gobierno? ¿Aumentar los impuestos? ¿Qué harán los mercados financieros cuando 75 mil millones de dólares salgan en lugar de entrar? ¿Aconsejarte que "compres y esperes, que inviertas a largo plazo y 'diversiarruines' tu portafolio"? ¿Los asesores financieros seguirán diciendo "La bolsa en promedio siempre ha subido"? No tengo una bola de cristal y no pretendo predecir el futuro, pero sí puedo decir esto: Una combinación

de 150 mil millones de dólares que salen de esas dos enormes instituciones en lugar de entrar causarán unos cuantos baches en la economía.

Los viejos planes de la vieja economía ocasionarán penurias financieras a millones de personas una vez que sus días de trabajo hayan terminado. Millones de personas en Estados Unidos no tienen un plan de retiro de una empresa ni un plan de retiro personal. ¿Qué van a hacer? ¿Buscar empleo? ¿Trabajar toda su vida? ¿Mudarse con sus hijos o con sus nietos? Planear trabajar duro toda tu vida es un plan pobre. Y, a pesar de que lo es, millones de personas tienen ese plan, incluso muchas personas que hoy están ganando mucho dinero. Están trabajando duro en la actualidad pero no tienen nada apartado para el día de mañana. Para muchas personas nacidas durante el *baby boom*, el tiempo, nuestro activo más importante, se está terminando.

Luego escucho a algunas personas que dicen "No necesitaré mucho dinero después de retirarme. Mi casa estará libre de deudas y mis gastos personales bajarán. Aunque es cierto que tus gastos personales pueden bajar, lo que aumenta son tus gastos médicos. De por sí los cuidados médicos, dentales y de salud ya son demasiado caros para muchas personas que trabajan. ¿Qué pasará cuando la industria médica se enfrente a millones de retirados que necesitan cuidados de salud para vivir, pero que no tienen dinero para pagarlos? Y si crees que Medicare* te va a salvar, entonces probablemente también crees en Santa Claus.

Quizá es por esta razón que Alan Greenspan, presidente de la *Federal Reserve Board* (Oficialía de la Reserva Federal),

* [N. de T.] En Estados Unidos, se llama así el programa del fondo de seguro social de asistencia médica para personas mayores de 65 años.

recientemente dijo en televisión: "Necesitamos empezar a enseñar educación financiera en nuestras escuelas". Necesitamos empezar a enseñarles a nuestros niños que deben cuidarse solos en cuanto a lo financiero, en lugar de enseñarles a esperar que el gobierno o la empresa para la que trabajen se ocupen de ellos después de que se retiren.

Si quieres retirarte joven y retirarte rico, necesitarás un mejor plan del que tiene la mayoría de las personas. La sección 2 trata sobre el importante apalancamiento de tener un plan sobre cómo retirarte joven y rico.

Tercera parte: El apalancamiento de tus actos

Hay una historia muy usada sobre tres pájaros que estaban sentados en una cerca. La pregunta es: "Si dos deciden volar, ¿cuántos pájaros quedan?" La respuesta es: "Quedan tres pájaros". La moraleja es que, sólo porque decidas hacer algo, no significa que harás lo que hayas decidido. En el mundo real, menos de cinco por ciento de la población de Estados Unidos es rica porque 95 por ciento de la población puede tener el deseo de ser rica, pero sólo cinco por ciento pone manos a la obra.

En el libro número cuatro, *Niño Rico, Niño Listo*, escribí sobre cómo nuestro sistema escolar castiga a los niños por cometer errores. Sin embargo, si echas un vistazo a la forma en que aprendemos, verás que aprendemos de nuestros errores. La mayoría de nosotros aprende a andar en bicicleta sólo después de caerse unas cuantas veces. Luego llegamos a la escuela y nos enseñan a no caer. Nos enseñan que la gente que se cae es estúpida. Nos enseñan que la gente lista es la que se sienta como los tres pájaros de la cerca y memoriza las respuestas correctas. No es gran sorpresa por qué sólo cinco por ciento de la población de Estados Unidos se vuelve rica. Si

ves a algunas de las personas más ricas del mundo, gente como Bill Gates, fundador de Microsoft, Michael Dell, fundador de Dell Computer Corporation, Ted Turner, fundador de CNN, Henry Ford, fundador de Ford Motor Company, y Thomas Edison, fundador de General Electric, verás que ninguno de ellos terminó la escuela.

No estoy diciendo que la escuela sea mala. En la Era de la Información, la escuela y la educación son más importantes que nunca. Lo que estoy diciendo es que a veces para tener éxito necesitamos aprender a *no hacer* lo que nos han enseñado a *hacer*. Si quieres tener más éxito, simplemente observa cómo aprenden los niños y cópiales. Una de las cosas que tuve que aprender fue cómo sobreponerme al miedo de cometer errores, al miedo de fracasar y al miedo de sentirme avergonzado. La mayoría de los niños pequeños saben cómo hacerlo de manera natural, pero luego, en la escuela, les enseñamos a no hacerlo. Si yo no hubiera podido aprender cómo cometer errores, aprender de qué manera fracasar y aprender cómo sobreponer mi vergüenza, no habría sido capaz de retirarme joven y rico.

Tres cosas fáciles que todo el mundo puede hacer para volverse rico

Siempre he dicho que lo que tienes que hacer para volverte rico es simple y fácil. Casi todo el mundo puede hacerlo. Me da gusto compartir este libro porque las secciones 1 y 2 te preparan para hacer las cosas simples que necesitas hacer, si quieres retirarte joven y rico. En la tercera parte, entraré en cosas simples y fáciles que la mayoría de nosotros podemos hacer para volvernos ricos. Entraré en los tres activos principales que vuelven rica a la gente y le permiten retirarse joven. Esos tres activos son:

1. Bienes raíces
2. Activos en papel
3. Negocios

En la tercera parte, descubrirás qué es lo que puedes hacer para empezar a adquirir esos tres activos de vital importancia. *La razón por la que Kim y yo pudimos retirarnos jóvenes y ricos es que pasamos nuestro tiempo adquiriendo activos en lugar de trabajar por dinero.*

Si puedes leer este libro, puedes dar los simples pasos de acción para empezar a adquirir esos tres activos importantes, los activos que adquiere cinco por ciento rico de la población. Te prometo que puedes dar los pasos de acción, pero necesitarás leer las primeras dos partes de este libro. Si no las lees, puede ser que no seas capaz de dar los pasos de acción, aunque sean fáciles de hacer. Como me dijo mi padre rico hace años: "Hacerse rico comienza con tener la mentalidad adecuada, las palabras adecuadas y el plan adecuado. Después de tener eso, los pasos de acción siempre son fáciles".

Entonces, ¿por qué David conoció a Goliat? La respuesta de mi padre rico a esta pregunta era: "David conoció a Goliat para poder conocer al gigante que había dentro de él". También dijo: "Dentro de cada uno de nosotros hay un David y un Goliat. Muchas personas no tienen éxito en la vida porque corren cuando conocen a Goliat. Sin Goliat, David nunca se habría convertido en un gigante entre los hombres". Mi padre rico usaba esta historia para inspirarnos a su hijo y a mí a convertirnos en gigantes financieros. En otras palabras, en lugar de matar al gigante, mi padre rico nos inspiró a convertirnos en gigantes.

Este libro trata sobre cómo volverse libres en cuanto a lo financiero. Kim y yo logramos esa libertad adquiriendo o creando activos... activos que trabajaran duro para que nosotros no

tuviéramos que trabajar. Una vez que estuvimos libres, simplemente seguimos construyendo nuestro portafolio de los tres activos, que son negocios, activos en papel y bienes raíces, para convertirlo en portafolios gigantes. Nos retiramos jóvenes y nos hicimos más ricos al emplear todo el apalancamiento posible para construir esos activos. Hoy en día, éstos producen cada vez más ingreso mientras nosotros trabajamos cada vez menos. Si te gustaría hacer lo mismo, este libro es para ti. Este libro está escrito para ayudarte a encontrar tu propia libertad financiera... libertad de la monótona labor de ganarse la vida.

En conclusión, David se convirtió en un gigante al emplear todo el apalancamiento posible. Tú puedes hacer lo mismo. Este libro es sobre cómo sacar al gigante que hay en ti.

PRIMERA PARTE

El apalancamiento de tu mente

La forma más poderosa de apalancamiento que tenemos se encuentra en nuestra mente. El problema con el apalancamiento es que puede trabajar a tu favor o en tu contra. Si quieres retirarte joven y rico, lo primero que debes hacer es usar el poder de tu cerebro para hacerte rico. En lo que al dinero respecta, demasiadas personas usan el poder de su cerebro para hacerse pobres.

Como decía mi padre rico: "Una gran diferencia entre la gente rica y la gente pobre es que la gente pobre dice 'No puedo pagarlo' con más frecuencia que la gente rica". También decía: "En el catecismo aprendí 'y la palabra se hizo carne'". Y añadía: "Las personas pobres emplean palabras pobres y las palabras pobres crean personas pobres. Tus palabras se hacen carne". En esta sección aprenderás cuál es la diferencia entre las palabras ricas y las palabras pobres y entre las palabras rápidas y las palabras lentas. Descubrirás cómo cambiar tu futuro financiero al cambiar las palabras que empleas y la forma como piensas. Si puedes cambiar tus palabras y tus pensamientos a los que tiene el rico, retirarte joven y rico será fácil.

CAPÍTULO 1

Cómo hacerte rico y retirarte joven

La siguiente historia es la historia de cómo mi esposa, Kim, mi mejor amigo, Larry, y yo, comenzamos nuestro viaje de la quiebra a la riqueza, para retirarnos en menos de diez años. Cuento esta historia para animar a cualquiera que tenga dudas o necesidad de un poco de confianza en sí mismo para iniciar el viaje hacia retirarse joven. Cuando Kim y yo empezamos, casi no teníamos dinero, teníamos poca confianza en nosotros mismos y estábamos llenos de dudas. Todos tenemos dudas. La diferencia es lo que hacemos con ellas.

El viaje comienza

En diciembre de 1984, Kim, mi mejor amigo, Larry Clark, y yo estábamos esquiando en Vancouver, Columbia Británica, en la montaña Whistler. La nieve era muy profunda, los caminos eran largos y esquiar era excelente, aunque muy frío. En la noche, los tres nos sentamos en una pequeña cabaña que estaba entre muchos pinos altos y que apenas era visible porque la nieve llegaba al techo.

Todas las noches, sentados alrededor de la chimenea, discutíamos nuestros planes para el futuro. Teníamos muchas esperanzas pero muy pocos recursos. Kim y yo ya sólo teníamos

unos cuantos dólares y Larry estaba en proceso de construir otro negocio. Nuestras pláticas se prolongaban hasta altas horas de la noche, todas las noches. Discutíamos libros que acabábamos de leer así como películas que habíamos visto. Escuchábamos audiocasetes educativos que habíamos llevado con nosotros y luego discutíamos a profundidad las lecciones de esas cintas.

El día de Año Nuevo, hicimos lo que hacemos todos los años. Pero ese año nuestra sesión para fijar metas fue diferente. Larry quería hacer algo más que simplemente fijar metas para el año siguiente. En lugar de discutir sólo nuestras propuestas quería que fijáramos metas que cambiaran nuestra vida al cambiar nuestra realidad. Dijo: "¿Por qué no escribimos un plan sobre cómo podemos quedar libres financieramente?"

Escuché sus palabras y oí lo que decía, pero las palabras de Larry no podían encajar en mi realidad. Había hablado al respecto, había soñado con ello y sabía que algún día lo haría, pero la idea de ser libre financieramente siempre era una idea para el futuro, no para el hoy... así que la idea no encajaba. "¿Financieramente libres?", dije. En el momento en que escuché mi voz supe lo gallina que me había vuelto. Mi voz no sonaba como el viejo yo.

"Hemos hablado de ello en muchas ocaciones", dijo Larry, "pero pienso que es tiempo de dejar de hablar, de dejar de soñar y de comenzar a comprometernos. Vamos a escribirlo. Una vez que lo hayamos escrito, sabrás que debemos hacerlo.Cuando lo hayamos escrito, nos apoyaremos mutuamente en este viaje."

Casi sin dinero, Kim y yo nos miramos mutuamente. El resplandor de la chimenea iluminaba la duda y la incertidumbre en nuestros rostros. "Es una buena idea, pero pienso que simplemente debería enfocarme en sobrevivir durante el año

siguiente". Acababa apenas de dejar el negocio de las carteras de nylon y velcro. Después de que tronó, en 1979, había pasado los siguientes cinco años reconstruyéndolo y luego me había retirado. Me retiré pronto del negocio porque éste había cambiado de manera drástica. Ya no estábamos fabricando en Estados Unidos. Para poder rivalizar con la competencia, que cada vez era mayor, habíamos mudado nuestras fábricas a China, Taiwán y Corea. Dejé el negocio porque ya no podía soportar la idea de explotar la mano de obra infantil para hacerme rico. El negocio estaba poniendo dinero en mi bolsa, pero estaba sacando vida de mi alma. No me estaba llevando bien con mis socios. Nos habíamos alejado y no nos veíamos cara a cara. Me retiré con muy poca ganancia. Simplemente no podía seguir trabajando en un negocio que violaba mi espíritu, ni con socios con quienes no podía hablar. No estoy orgulloso de la forma en que me fui, no obstante sabía que era momento de irme. Había estado ahí durante ocho años y había aprendido mucho. Aprendí cómo construir un negocio, cómo destruir un negocio y, sí, salí con una educación y experiencia invaluables.

"Vamos", dijo Larry, "estás siendo un gallina. En lugar de fijar metas simples a un año, hay que ir tras ello. Vamos a fijar una meta a varios años. Hay que ir tras la libertad".

"Pero no tenemos mucho dinero", dije, mirando a Kim, cuyo rostro reflejaba mis preocupaciones. "Sabes que estamos volviendo a empezar. Lo único que queremos hacer es sobrevivir durante los siguientes seis meses y quizá un año. ¿Cómo podemos pensar en libertad financiera cuando en lo único en que puedo pensar es en la supervivencia financiera?" Otra vez, me sentí sumamente sorprendido por lo gallina que sonaba. Mi confianza en mí mismo estaba realmente baja. Mi energía estaba realmente baja.

"Aún mejor. Piensa en esto como un inicio fresco", Larry ahora se mostraba insistente. No se detendría.

"Pero, ¿cómo podemos retirarnos pronto si no tenemos nada de dinero?", protesté. Podía escuchar como cada vez salía más del gallina que había en mí. Me sentía débil en mi interior y no quería comprometerme con algo todavía. Sólo quería sobrevivir en el corto plazo financiero y no pensar en el futuro.

"No dije que fuéramos a retirarnos en un año", dijo Larry, ahora molesto por mis respuestas cobardes. "Lo único que estoy diciendo es que planeemos nuestro retiro ahora. Hay que escribir la meta, crear un plan y luego enfocarnos en la idea. La mayoría de las personas no piensan en retirarse sino hasta que es demasiado tarde... o planean retirarse cuando tengan 65 años. Yo no quiero eso. Quiero un mejor plan. No quiero pasarme la vida trabajando sólo para pagar las cuentas. Quiero vivir. Quiero ser rico. Quiero viajar por el mundo mientras sea lo bastante joven como para disfrutarlo".

Mientras estaba sentado ahí escuchando cómo Larry me vendía los beneficios de fijar una meta así, podía escuchar a mi pequeña voz interior diciéndome por qué fijar una meta para ser libre financieramente y retirarme pronto era poco realista. Incluso sonaba imposible.

Larry continuó. No parecía importarle si Kim o yo estábamos escuchando así que me puse en sintonía con él mientras empecé a pensar en lo que había dicho. En silencio, me dije "Fijar una meta para retirarse pronto es una buena idea... entonces ¿por qué estoy luchando contra ella? No es típico de mí luchar contra una buena idea".

De pronto, en mi silencio, comencé a escuchar a mi padre rico diciendo: "El mayor reto que tienes es enfrentar tu propia duda sobre ti mismo y tu pereza. Son la duda sobre ti mismo y tu pereza las que definen y limitan quien eres. Si quieres cambiar lo

que eres debes encargarte de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza. Son ellas quienes te mantienen pequeño. Son ellas quienes te niegan la vida que quieres". Podía oír a mi padre rico dejando en claro su idea al decir: "No hay nadie en tu camino excepto tú mismo y tus dudas sobre ti. Es fácil seguir siendo el mismo. Es fácil no cambiar. La mayoría de las personas eligen ser las mismas toda su vida. Si te encargas de tu duda sobre ti mismo y de tu pereza, encontrarás la puerta hacia tu libertad".

Mi padre rico había tenido esa conversación conmigo justo antes de que dejara Hawai para hacer ese viaje. Sabía que probablemente estaba dejando Hawai para siempre. Sabía que estaba dejando mi hogar y un lugar en el que me sentía muy cómodo. Sabía que me estaba aventurando en un mundo sin ninguna garantía de seguridad. Ahora, tan sólo un mes después de mi plática con mi padre rico, me encontraba sentado en esa alta montaña cubierta de nieve, sintiéndome débil, vulnerable e inseguro, mientras escuchaba a mi mejor amigo diciéndome lo mismo. Sabía que era tiempo de crecer o rendirme e irme a casa. Me di cuenta de que para ese momento de debilidad en las montañas era para lo que había ido. Una vez más era tiempo de decidir. Era tiempo de elegir. Podía dejar que ganaran mi duda sobre mí mismo y mi pereza o podía seguir adelante y cambiar mis percepciones sobre mí mismo. Era tiempo de avanzar o retroceder.

Mientras me ponía en sintonía con la plática de Larry sobre libertad, me di cuenta de que en realidad no estaba hablando sobre libertad. En ese momento, llegué a darme cuenta de que encargarme de mi duda sobre mí mismo y de mi pereza era lo más importante que podía hacer. Si no me encargaba de ello, mi vida iría hacia atrás.

"Está bien, hagámoslo", dije. "Fijemos la meta para ser libres financieramente".

Eso pasó en el Año Nuevo de 1985. En 1994, Kim y yo estuvimos libres. Larry siguió construyendo su compañía, que se convirtió en una de las compañías de mayor crecimiento de la revista *INC* en el año 1996. Larry se retiró en 1998 a la edad de 46 años después de haber vendido su empresa y se tomó un año de descanso.

¿Cómo lo hiciste?

Cada vez que cuento esta historia, la pregunta que me hacen es "¿Cómo lo hiciste?"

Luego digo: "No se trata de *cómo*. Se trata de *por qué* lo hicimos Kim y yo". Luego digo: "Sin el *porqué*, el *cómo* habría sido imposible".

Podría continuar diciéndote *cómo* Kim, Larry y yo lo logramos, pero no lo haré. La forma en que lo hicimos no es tan importante. En lo que respecta a cómo lo hicimos, lo único que diré es que entre 1985 y 1994, Kim, Larry y yo nos enfocamos en los tres caminos que mi padre rico marcaba hacia alcanzar gran riqueza, los cuales son:

1. Incrementar las habilidades de negocios
2. Incrementar las habilidades de manejo de dinero
3. Incrementar las habilidades de inversión

Hay muchos libros sobre cada uno de estos caminos y, si yo hiciera lo mismo, éste sería tan sólo un libro más sobre cómo lograr algo. Sin embargo, lo que creo que es más importante que el *cómo lograr algo* es el *porqué* lo hicimos y el *porqué* es que quería retar mis propias dudas sobre mí mismo, mi pereza y mi pasado. El *porqué* fue lo que nos dio el poder para llevar a cabo el *cómo.*

Mi padre rico con frecuencia decía: "Muchas personas me preguntan *cómo hacer algo*. Yo solía decírselos hasta que me di cuenta de que incluso después de haberles dicho cómo hacía algo yo, con frecuencia no lo hacían. Luego me di cuenta de que no es el *cómo* lograr algo, sino el *porqué* lograrlo lo que es más importante. Es el *porqué* lo que te da el poder para hacer el *cómo*". También decía: "La razón por la que la mayoría de las personas no hacen lo que pueden hacer es porque no tienen un *porqué* lo suficientemente fuerte. Una vez que encuentras el *porqué*, es fácil encontrar tu propio *cómo* para lograr la riqueza. En lugar de *buscar dentro de sí mismos* para descubrir su propio *porqué* querían volverse ricos, la mayoría de las personas *buscan el camino fácil* hacia la riqueza y el problema con el camino fácil es que por lo general termina en un callejón sin salida".

Discutiendo conmigo mismo

Esa noche, sentado en la cabaña de la fría montaña, escuchando a Larry, me encontré discutiendo en silencio con él. Cada vez que decía "Vamos a fijarlo como una meta, escribirlo y crear un plan", podía escucharme a mí mismo discutiendo en respuesta, diciendo cosas como:

1. "Pero no tenemos nada de dinero".
2. "No puedo hacerlo".
3. "Pensaré en eso el próximo año o una vez que Kim y yo estemos establecidos".
4. "Tú no entiendes nuestra situación".
5. "Necesito más tiempo".

En el transcurso de los años, mi padre rico me había enseñado muchas lecciones. Unas de ellas era: "Si te encuentras dis-

cutiendo con una buena idea, es probable que quieras dejar de hacerlo".

Esa noche, mientras Larry seguía hablando y hablando sobre volvernos ricos y retirarnos pronto, de nuevo escuché a mi padre rico que me advertía sobre discutir en contra de una buena idea. Profundizando la explicación, mi padre rico decía: "Cada vez que alguien dice algo como 'no puedo pagarlo' o 'no puedo hacerlo' para algo que quiere, *tiene un grave problema.* ¿Por qué razón del mundo alguien diría 'no puedo pagarlo' o 'no puedo hacerlo' para algo que quiere? ¿Por qué alguien se negaría las cosas que quiere? No tiene ninguna lógica".

Mientras el fuego crepitaba en la chimenea, me encontré discutiendo en contra de algo que quería. "¿Por qué no retirarme rico y pronto?" Finalmente me lo pregunté, ¿qué estaría mal con eso? Mi mente comenzó a abrirse lentamente y, para mis adentros, repetí en silencio: "¿Por qué estoy discutiendo contra la idea? ¿Por qué estoy discutiendo contra mí mismo? Es una buena idea. He hablado de ello durante años. Quería retirarme para cuando cumpliera 35 años y pronto cumpliré 37 y ni siquiera estoy cerca de poder retirarme. De hecho, casi estoy en la quiebra. Así que ¿por qué estoy discutiendo?"

Después de que me dije eso, me di cuenta de *por qué* había estado discutiendo en contra de una buena idea. A la edad de 25 años, había planeado hacerme rico y retirarme entre la edad de 30 y 35 años. Era mi sueño. Pero, después de que perdí mi negocio de carteras de velcro la primera vez, mi ánimo estaba devastado y había perdido mucha confianza en mí mismo. Esa noche, sentado cerca de la chimenea, me di cuenta de que era mi falta de confianza en mí mismo la que estaba enfrascada en la discusión. Estaba discutiendo en contra de un sueño que quería. Estaba discutiendo porque no quería sentirme desilusionado una vez más. Estaba discutiendo porque me estaba prote-

giendo del dolor que puede ocasionar tener grandes sueños si no se hacen realidad. Había soñado y había fracasado. Esa noche me di cuenta de que otra vez estaba discutiendo en contra de volver a fracasar, no en contra del sueño.

"Está bien, vamos a fijar una gran meta", le dije a Larry en voz baja. Finalmente había dejado de discutir en contra de una buena idea. La discusión seguía ahí, pero no iba a dejar que me detuviera. Después de todo, era sólo una discusión que estaba teniendo conmigo mismo y con nadie más. La personita dentro de mí estaba discutiendo en contra de la persona que quería crecer y ser más grande.

"Bien", dijo Larry. "Ya es hora de que dejes de ser tan gallina. Realmente me estabas preocupando".

La razón por la que decidí hacerlo era porque había encontrado mi *porqué.* Sabía *por qué* iba a hacerlo, aunque en ese momento no sabía *cómo* lo iba a hacer.

Por qué decidí retirarme pronto

¿Cuántos de ustedes alguna vez se han dicho: "Estoy harto y cansado de mí mismo"? Bueno, esa víspera de Año Nuevo, sentado alrededor del fuego con Kim y Jerry, me sentí harto y cansado de mi viejo yo y decidí cambiar. No era sólo un cambio mental; era un cambio que venía desde lo más profundo de mí. Ya era hora de un gran cambio y sabía que podía cambiar porque descubrí por qué quería cambiar. A continuación hay una serie de mis *porqués* personales... *por qué* decidí optar por retirarme joven y rico:

1. Estaba harto de estar en la quiebra y estar siempre luchando por dinero. Había sido rico durante un breve periodo con mi negocio de carteras, pero después de que quebró, volví a

luchar otra vez. Aunque mi padre rico me había enseñado bien, lo único que tenía eran sus lecciones. Todavía no me había hecho rico y ya era hora de que así fuera.

2. Estaba cansado de ser alguien promedio. Durante mis años escolares, los maestros decían: "Robert es un niño brillante, pero simplemente no se aplica". También decían: "Es brillante, pero nunca será tan listo como los niños dotados. Sólo está por arriba del promedio". Esa noche, sentado en la montaña, me sentí harto y cansado de ser alguien promedio. Ya era hora de que yo dejara de ser una persona promedio.

3. Cuando tenía ocho años, llegué a casa y encontré a mi mamá llorando sobre la mesa de la cocina. Estaba llorando porque estábamos enterrados debajo de una montaña de cuentas por pagar. Mi papá estaba haciendo todo cuanto le era posible para ganar más dinero, pero, como maestro de escuela, no le estaba yendo muy bien en cuanto a lo financiero. Lo único que decía era: "No se preocupen. Yo me encargo". Pero no lo hacía. La forma en que mi padre se encargaba del asunto era regresando a la escuela, trabajando aún más duro y esperando su aumento anual. Mientras tanto, las cuentas por pagar seguían apilándose y mi madre se sentía cada vez más sola sin nadie a quien acudir. A mi padre no le gustaba discutir el tema del dinero y, si lo hacía, sólo se enojaba.

   Recuerdo haber decidido a los ocho años que debía encontrar las respuestas que podían ayudar a mi mamá. Esa noche, sentado en la montaña, me di cuenta de que había encontrado las respuestas que había estado buscando desde que tenía ocho años. En ese momento era hora de tomar esas respuestas y convertirlas en realidad.

4. El *porqué* más doloroso de todos era que ahora yo tenía una mujer joven y hermosa en mi vida, Kim. Había cono-

cido a mi alma gemela y ella estaba en ese desastre financiero porque me amaba. Esa noche en la montaña me di cuenta de que le estaba haciendo a Kim lo que mi papá le había hecho a mi mamá. Estaba repitiendo un patrón familiar. En ese momento, encontré mi *porqué* real.

Así que ésos son mis *porqués*. Los escribí esa noche y los guardé en un lugar secreto. Quienes leyeron mi segundo libro, *El cuadrante de flujo de efectivo de Padre Rico*, podrán recordar que las cosas empeoraron para nosotros cuando dejamos la montaña. Comencé ese libro contando la historia de cómo Kim y yo vivimos en un auto durante aproximadamente tres semanas después de que se nos acabó el dinero. Así que las cosas no mejoraron sólo porque tomamos la decisión de retirarnos ricos, fueron las razones de *por qué* las que nos mantuvieron en marcha.

Las cosas tampoco estuvieron bien para Larry después de dejar la montaña. Él también tuvo obstáculos financieros sustanciales a finales de la década de 1980, sin embargo sus *porqués* lo mantuvieron en marcha.

> Descubrí, como mi padre rico, que no podía decirle a nadie *cómo* hacerse rico. Ahora primero le pregunto a la gente *por qué* quiere hacerse rica. Sin un *porqué* lo suficientemente fuerte, hasta el *cómo* más sencillo para hacerse rico será demasiado difícil. Hay muchas, muchas formas de hacerse rico... pero sólo hay unas cuantas razones personales por las que *tú* quieres hacerte rico. Encuentra tu *porqué* y entonces encontrarás tu *cómo*. Como dice el viejo dicho: "Querer es poder". Para mí, yo diría que encontrar lo que *quería* (mi voluntad) hizo que me fuera posible *poder* lograrlo. Si no hubiera *querido*, *poder* habría sido demasiado difícil.

Una *sugerencia*: hace años aprendí que la *pasión* es una combinación de *amor* y *odio*. A menos de que alguien sienta pasión por algo, es difícil lograr cualquier cosa. Mi padre rico solía decir: "Si quieres algo, sé apasionado. La pasión le da energía a tu vida. Si quieres algo que no tienes, descubre *por qué amas lo que quieres* y *por qué odias no tener lo que quieres*. Cuando combines esos dos pensamientos, encontrarás la energía necesaria para levantarte de tu asiento e ir a conseguir cualquier cosa que quieras".

Entonces es posible que quieras comenzar con una lista en donde compares lo que amas y lo que odias. Por ejemplo, yo haría la siguiente lista:

Amo	*Odio*
Ser rico	Ser pobre
Ser libre	Tener que presentarme en el trabajo
Comprar cualquier cosa que quiera	No tener lo que quiero
Cosas costosas	Cosas baratas
Hacer que otras personas hagan lo que yo no quiero hacer	Hacer cosas que no quiero hacer

Mi sugerencia es que tal vez quieras comenzar tu lista de lo que amas y lo que odias en los espacios de abajo. Si necesitas más espacio, lo cual espero, busca una hoja de papel más grande. Que vivas tu vida cada vez con más pasión.

Lo que amas	*Lo que odias*
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________
______________________	______________________

Así que siéntate en silencio y define qué es lo que amas y lo que odias. Luego escribe tus *porqués*. Escribe cuáles son tus sueños, metas y planes para volverte libre financieramente y para retirarte lo más joven posible. Una vez que esté escrito, puede ser que quieras mostrárselo a un amigo que te apoye para alcanzar tus sueños. Échale un vistazo a ese papel con tus sueños, metas y planes regularmente y, antes de que lo sepas, las cosas empezarán a suceder.

Como comentario final, he escuchado decir a muchas personas que "el dinero no compra la felicidad". Esta afirmación tiene algo de verdad. Sin embargo, lo que el dinero sí hace es comprarme el tiempo para hacer lo que *amo* y le paga a otros para hacer lo que yo *odio* hacer.

Capítulo 2

¿Por qué retirarse lo más joven posible?

Después de casi diez años de trabajo arduo y lucha, he quedado financieramente libre a la edad de 47 años. Ese año, en 1994, un amigo me llamó y me dijo: "Asegúrate de tomarte por lo menos un año de descanso antes de que se venda el negocio".

"¿Un año de descanso?", contesté. "Me voy a retirar y me voy a tomar el resto de mi vida de descanso".

"No, no va a ser así", dijo mi amigo Nyhl, quien ha sido miembro del equipo que empezó y construyó varios negocios importantes, dos de ellos son MTV y CMT, Country Music Television, a comienzos de la década de 1980. Después de haber construido y vendido algunos de esos negocios, se retiró a la edad de 41 años. Nos habíamos hecho amigos y ahora me estaba transmitiendo sus lecciones sobre el retiro. "En menos de tres meses estarás aburrido y empezarás otra compañía", me dijo. "Lo más difícil de hacer es no hacer nada. Por esa razón, te recomiendo que fijes la meta de esperar por lo menos un año antes de pensar en empezar otro negocio".

Me reí y traté de tranquilizarlo diciéndole que me retiraría para siempre. "No tengo planes de empezar otro negocio", dije. "Estoy retirado. No voy a volver a trabajar. La próxima vez que

me veas no me vas a reconocer. No llevaré traje ni tendré el cabello corto. Me voy a ver como un vagabundo de playa."

Nyhl escuchó mis palabras, sin embargo, se mostró insistente. Quería que escuchara y entendiera lo que estaba tratando de decirme. Para él era importante que yo entendiera su mensaje. Después de una conversación muy larga estaba empezando a lograr comunicarse conmigo. Finalmente, lo escuché cuando dijo: "Muy pocas personas tienen la oportunidad que tienes tú. No muchas personas son capaces financieramente de dejar de trabajar y no hacer nada. No muchas personas en realidad se pueden retirar a la mitad de su vida, durante los mejores años productivos. La mayoría de las personas no pueden darse el lujo de dejar de trabajar, aunque así lo quieran... aunque odien su trabajo... no pueden dejar de trabajar. Así que no tomes a la ligera este regalo. Es un regalo que se les dará a pocas personas... así que tómalo. Tómate un año para no hacer nada".

Nyhl siguió explicando que la mayoría de los empresarios venden sus negocios y comienzan otro inmediatamente. Dijo: "Yo solía construir un negocio, lo vendía y empezaba otro de inmediato. Había creado y vendido tres negocios para la edad de 35 años. Tenía mucho dinero pero no podía dejar de trabajar. No sabía lo que significaba detenerse. Si no estaba trabajando me sentía inútil y sentía que estaba desperdiciando el tiempo, así que trabajaba más duro. Mi trabajo duro me estaba robando vida y tiempo con mi familia. Finalmente me di cuenta de lo que estaba haciendo y decidí hacer algo diferente. Después de vender mi último negocio y de depositar en el banco el cheque por millones, decidí que me tomaría un año de descanso. Tomar ese año para mi familia y para mí fue una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida. Ese tiempo solo conmigo mismo, sin tener nada que hacer, fue invaluable. ¿Te das cuenta

de que desde que tenemos cinco años de edad estamos en la escuela estudiando y cuando dejamos de estudiar estamos trabajando? Muy pocas personas tienen el lujo de contar por lo menos con un año para sentarse, no hacer otra cosa que pensar y estar consigo mismas".

Me contó que en cuanto estuvieron arreglados sus asuntos en casa, él y su familia se mudaron a una isla remota en Fidji y se sentaron en la playa. Dijo: "Durante meses, simplemente me sentaba en la playa, contemplaba las aguas azules y cristalinas del océano y miraba cómo mis hijos disfrutaban de una vida con la que siempre habíamos soñado". Cuando tuvieron suficiente de Fidji, mudó a su familia a Italia y se sentó ahí durante meses sin hacer nada. "Pasó un año completo antes de que yo volviera a ser un ser humano sano", dijo. "No tenía idea de lo difícil que era dejar de despertarme y pensar que tenía algo que hacer, una junta a la cual asistir, un avión que alcanzar, para ganar el dinero suficiente para pagar las cuentas. Me tomó un año completo de relajamiento lograr desacelerarme de manera que pudiera pensar claro y volver a quedar completo. Para entonces tenía 41 años. Durante 36 años había estado corriendo para llegar a algún lado y ahora estaba ahí".

Lo más difícil que tuve que hacer

Nyhl tenía razón. Lo más difícil de estar retirado es no tener nada que hacer. Después de años de escuela, salones de clases, exámenes, juntas, aviones y fechas límite, yo estaba verdaderamente condicionado para levantarme y apresurarme a hacer algo. Justo antes de retirarme, recordé cómo odiaba la presión y la preocupación del trabajo. Recuerdo haber pensado: "Sólo seis meses más y seré libre. Puedo retirarme y no hacer nada. No puedo esperar a que se venda el negocio y se detenga esta locura".

En septiembre de 1994, se completó la venta y la transferencia de bienes del negocio. Guardé algo de dinero en el banco, invertí en unos cuantos departamentos y almacenes más y formalmente me retiré. Tenía 47 años y mi esposa, Kim, 37. Éramos financieramente libres y todavía contábamos con el resto de nuestra vida para vivir y disfrutar. Y justo como advirtió Nyhl, unas semanas después de vender el negocio, yo estaba inquieto. Seguía levantándome temprano, sólo para darme cuenta de que no tenía planes para el día. No tenía a nadie a quien llamar y nadie me llamaba. Estaba solo en mi casa sin ningún lugar a donde ir. Pronto me sentí inquieto e irritable. Me sentía inútil e indeseado. Sentía que estaba desperdiciando toda mi vida y que era improductivo. Desesperadamente, quería trabajar en algo, pero no había nada que hacer. Nyhl estaba en lo correcto en que, para mí, no tener nada que hacer era lo más difícil de hacer.

Kim tenía su negocio que consistía en invertir y administrar su portafolio de bienes raíces. Lo disfrutaba y lo llevaba a su propio ritmo. En esa época, solía encontrarme en la cocina caminando por ahí tratando de no hacer nada. "¿Estás buscando algo que hacer?", me preguntaba.

"No", contestaba yo. "Sólo estoy buscando la forma de no hacer nada."

"Bueno, cuando encuentres nada que hacer déjamelo saber y podemos hacerlo juntos", decía Kim con una sonrisa. "¿Por qué no llamas a tus amigos, se reúnen y hacen algo?"

"Ya lo hice", le contestaba. "Pero todos están ocupados trabajando. No tienen nada de tiempo libre".

Después de unos meses de tratar de no hacer nada, Kim y yo decidimos tomarnos unas vacaciones en Fidji donde Nyhl pasó parte de su año de descanso. Yo estaba emocionado por el hecho de simplemente ir a alguna parte, aunque fuera para no hacer nada.

Tres semanas después de haber decidido ir a Fidji, llegamos en hidroavión y algunos nativos sonrientes del lugar nos recibieron con collares de flores y bebidas tropicales. Mientras Kim y yo caminábamos por el muelle que sobresalía sobre el agua azul y cristalina pensé que había llegado a la Isla de la Fantasía y estaba esperando escuchar a un tipo bajo y gordito decir: "Jefe, el avión, el avión".

Esa isla era más hermosa de lo que había descrito Nyhl. No podía creer la magnitud de su belleza. Al haber sido criado en Hawai, no pude evitar decir para mis adentros: "Así es como solía ser Hawai y así es como debería ser". Sin embargo, por fabulosa que fuera esa isla apartada, era demasiado lenta para mí. No podía creer que ese paraíso me estuviera volviendo loco. Acostumbraba levantarme, tomar un saludable desayuno de fruta, trotar un rato y luego pasar el día en la playa. Después de una hora estaba vuelto loco. Por bellas que fueran las playas de esa isla, yo estaba listo para regresar a Estados Unidos y empezar un nuevo negocio. No sabía por qué le había prometido a Nyhl que me tomaría por lo menos un año de descanso. Dos semanas fue todo lo que soporté del paraíso. Kim hubiera podido quedarse para siempre, pero yo estaba listo para regresar a casa en Arizona. ¿Por qué necesitaba regresar a casa?, no lo sé... pero dejamos el paraíso y nos dirigimos a casa.

Estar sentado en casa no era mucho mejor que estar sentado en la playa, pero por lo menos tenía mi auto y lugares familiares para mantenerme distraído. Un nuevo vecino llegó a presentarse un día. Él también estaba retirado pero tenía como veinte años más que yo. Tenía 68 años y había sido un destacado ejecutivo de una de las empresas que aparecen en la revista *Fortune 500.* Todos los días venía a platicar sobre las noticias, el clima y los deportes. Era un tipo agradable, pero sentarme con él tratando de no hacer nada era peor que las peores juntas

en las que había estado en toda mi vida. Lo único que quería hacer era trabajar en su jardín y jugar golf. Para él, el retiro era la gloria. No extrañaba en lo absoluto el mundo corporativo y simplemente le encantaba su tiempo libre sin hacer nada. Me di cuenta de que terminaría como él si pasaba mucho más tiempo a su lado. Cuando quiso que me uniera a su grupo de amigos para jugar cartas en el club campestre, me di cuenta de que tenía que encontrar algo más que hacer para no hacer nada.

Finalmente, no pude soportarlo más. Un día le dije a Kim "Me mudo a Bisbee. Necesito ir a alguna parte en donde pueda estar ocupado haciendo nada". En unos cuantos días, me mudé al pequeño rancho que teníamos Kim y yo. Es un terreno hermoso y no obstante apartado, escondido en un valle, cubierto de altos robles, con un arroyo intermitente, muchos venados y algunos pumas, y se encuentra ubicado en lo alto de las montañas de la frontera de México, Nuevo México y Arizona. Finalmente había encontrado el lugar ideal donde tomar mi año de descanso... un lugar donde podía estar ocupado haciendo nada. Después de unos días de estar sentado en las montañas, en mi cabaña sin televisión ni recepción de radio, comencé a calmarme y a entrar en mi año de descanso. Mi respiración se hizo más lenta al igual que mi ritmo. La paz y la tranquilidad se hicieron parte de mi vida cotidiana, en lugar de la presión de las juntas y las fechas límite. Mi año de descanso finalmente había comenzado y, como decía Nyhl, era "un regalo que se les da a pocas personas... así que tómalo". Me había tomado casi seis meses desacelerarme lo suficiente como para comenzar mi año de descanso.

Comenzando la vida otra vez

Sentado solo en mi cabaña de la montaña, tuve tiempo para reflexionar sobre mi vida. Pensé en todas las cosas estúpidas e impulsivas que había hecho en mi juventud. Pensé en las decisiones que había tomado y en cómo cada una de ellas, aunque no hubiera sido una decisión brillante, había sido importante para conformar a la persona en quien al final me convertí. Tuve tiempo para sentarme a recordar mis días de preparatoria y los amigos con los que crecí... amigos que rara vez veo hoy en día. Recordé a mis amigos de la universidad y me pregunté qué estarían haciendo. Ese tiempo en soledad me dio la oportunidad de reflexionar sobre hasta qué punto los amigos de mi juventud habían tenido un efecto en el hombre en quien me había convertido.

Hubo muchos momentos sentado en mi cabaña en los que deseé poder retroceder el tiempo y estar otra vez con mis amigos de juventud. Simplemente quería reír y volver a ser joven... pero ahora lo único que tenía eran los preciados recuerdos. Deseé haber tomado más fotografías, haber escrito más cartas y haberme mantenido más en contacto... pero todos nos habíamos vuelto muy ocupados con la vida y habíamos tomado caminos separados. Estar sentado en las montañas, frente a un fuego crepitante, pasando la cinta de los recuerdos de mi juventud era mejor que ir a un cine. El periodo de descanso me dio el tiempo y la soledad necesarios para revivir en vívido detalle los recuerdos de mi pasado. Es interesante que ni siquiera los malos tiempos fueron tan malos. Llegué a apreciar mi vida, a la gente que había en ella, lo bueno y lo malo y, por caótica que fuera mi vida en algunas épocas, aprecié en gran medida mi vida personal y única.

En esos momentos de quietud, me di cuenta de que todos tenemos el potencial para ser buenos y malos. Todos tenemos

el potencial para ser grandiosos, pero la grandiosidad no estaba destinada a ser parte de mi juventud. No fui un niño genio, ni un prodigio de la música, ni una estrella de los deportes, tampoco estuve entre los más populares ni me invitaron a muchas fiestas. Al ver mi vida en retrospectiva, me di cuenta de que mi vida era promedio... pero estar sentado en la montaña hizo que mi vida promedio fuera muy especial para mí.

Tuve el tiempo necesario para pensar sobre mi familia, sobre viejos amigos, chicos con quienes jugaba deportes, antiguas novias y antiguos socios de negocios. Pensé en las decisiones que había tomado y me pregunté qué habría pasado si hubiera tomado decisiones diferentes... decisiones como por ejemplo: ¿qué habría pasado si me hubiera casado con la novia que tenía en la universidad, si nos hubiéramos establecido y tenido hijos como ella quería? ¿Qué habría pasado con mi vida si no hubiera decidido convertirme en piloto y volar en Vietnam? ¿Qué habría pasado si hubiera evitado la guerra como lo hizo la mayoría de mis amigos? ¿Qué habría sucedido si hubiera hecho una maestría en lugar de comenzar mi negocio de carteras de nylon y velcro? ¿Qué habría pasado si no hubiera perdido dos negocios antes de tener finalmente uno que funcionara? ¿Qué habría sucedido si no hubiera conocido a Kim y no me hubiera casado con ella? ¿Qué tal si Kim no hubiera aguantado quedarse conmigo cuando los tiempos eran realmente malos? Y, lo más importante, ¿qué aprendí y en quién me convertí gracias a los éxitos y fracasos que mi vida me había presentado?

Es cierto que no puedes cambiar tu pasado... pero puedes cambiar tu opinión sobre tu pasado. Hasta ese momento en las montañas, mi pasado era simplemente una mancha borrosa. Era sólo una serie de personas y acontecimientos que revoloteaban mientras yo pasaba cada día de mi vida. La soledad en las montañas me dio la oportunidad de detener mi vida y echarle un

vistazo. También hay muchas cosas que he hecho en el pasado de las que no me siento orgulloso y que no volvería a hacer. Hay muchos errores que desearía no haber cometido y mentiras que desearía no haber dicho. También hay muchos amigos muy apreciados y seres queridos a quienes lastimé en el camino. Hay muchas personas a quienes les tengo mucho cariño pero con quienes ya no hablo porque estuvimos en desacuerdo sobre alguna estupidez. Durante ese año de descanso, descubrí lo importantes que fueron esos acontecimientos en mi vida. Sentado solo en la quietud de las montañas, me volví a conectar con mis amigos pasados, mi familia y conmigo mismo y les agradecí por ser parte de mi vida. Sentado solo en las montañas, tuve el tiempo necesario para decirle "gracias" a mi pasado y prepararme para el futuro.

Hoy en día, cuando hablo ante grupos sobre tomar un año de descanso, digo: "Lo mejor de retirarme pronto fue que tomar ese año de descanso a la mitad de mi vida me dio la oportunidad de empezar la vida otra vez".

Dieciocho meses después de vender mis negocios y de retirarme, finalmente salí de las montañas del sur de Arizona. Mientras conducía por las montañas realmente no sabía qué iba a hacer después... lo único que sabía era que quería hacer las cosas de manera diferente. En mi computadora Apple Macintosh estaba el borrador de *Padre Rico, Padre Pobre* y en mi maleta había una versión preliminar de mi juego CASHFLOW 101. La segunda mitad de mi vida había comenzado. Esta vez era *mi* vida. Ahora era más viejo, más sabio, más listo, menos imprudente, y un poco más digno de confianza.

Mientras conducía para salir de las montañas, la segunda mitad de mi vida había comenzado. Ya no era una vida dicta-

da por los deseos y sueños de mis padres, maestros o amigos, ni por los sueños de un niño. La segunda mitad de mi vida había comenzado y esta vez iba a ser *mi vida* en *mis términos.*

Y ésa es la razón principal por la que recomiendo que hay que retirarse lo más joven posible. Hacerlo te dará una oportunidad de empezar tu vida de nuevo.

Una *sugerencia*: Sin importar si te puedes retirar pronto o no, sugiero que por lo menos tomes una hora cada mes para reflexionar sobre tu vida. Al tomarme el tiempo necesario para reflexionar sobre mi vida descubrí:

1. Que lo que pensaba que era importante *no* era tan importante.
2. Que lo que era importante era donde *estaba*, no hacia dónde *iba*.
3. Que no hay nadie más importante que la persona que está frente a ti en ese momento. Tómate el tiempo necesario para estar con ella.
4. El tiempo es precioso, no lo desperdicies... aprécialo.
5. A veces detenerse por un momento es más difícil que seguir ocupado.

Para mí, lo mejor de retirarme pronto fue aprender a apreciar la vida, aunque fuera turbulenta, estresante y llena de problemas. Cuando no tuve nada que hacer, descubrí que no sabía qué hacer si no tenía nada que hacer. Hoy en día realmente aprecio el ajetreo de la vida porque sé lo que es estar sentado sin hacer nada. Así que sin importar en qué estado se encuentre tu vida en este momento, tómate el tiempo para apreciarla... porque el día de mañana no será más que un recuerdo.

Una nota de Mary Painter, Directora de Operaciones en la empresa CASHFLOW Technologies.

Durante mi carrera laboral, trabajé en la División de Primas por Incapacidad y Muerte para el Sistema de Retiro del Estado de Pensilvania. Recuerdo de una manera muy clara cómo a la temprana edad de diecinueve o veinte años, procesaba primas por muerte para los sobrevivientes de los retirados. Mientras estaba sentada día y noche revisando certificados de defunción, me sentía sorprendida de cuántas personas habían muerto unos cuantos meses después de retirarse debido a enfermedades y, también, a causa del suicidio. Cuando pregunté a muchas personas con quienes trabajaba por qué pensaban que la gente moría tan poco tiempo después de retirarse o por qué alguien se suicidaba después de trabajar toda su vida si ya finalmente tenía una vida más fácil, me dijeron que para muchas personas trabajar era su vida entera. No tenían nada más en la vida. La segunda razón que me dieron fue que muchas personas trabajaban toda su vida, confiando en que tendrían una pensión al retirarse y descubrían que esa pensión apenas les permitía llegar de un mes a otro. Estaban en un punto en su vida en el que tenían todo el tiempo del mundo para hacer lo que quisieran, pero nada de dinero para hacerlo.

En mi ingenuidad, pensé que eso no me pasaría a mí. Luego seguí adelante poniéndome exactamente en el mismo camino que muchas de esas personas debieron haber recorrido. Diecinueve años después, después de muchos ascensos y de subir peldaños de la escalera de mi carrera, me encontré dándome cuenta de que eso no iba a ser suficiente para mi familia y para mí. Mi esposo y yo acordamos que necesitábamos hacer algunos cambios drásticos en nuestras vidas. Nos mudamos a Arizona donde nos tomó unos meses reunir nuestros

pensamientos y acudir a entrevistas para conseguir trabajo. Resulta que una de esas entrevistas era para un puesto en CASHFLOW Technologies. Me dieron una copia de *Padre Rico, Padre Pobre.* Me fui a casa y devoré el libro en un día. Aunque me consideraba extremadamente afortunada por haber obtenido el trabajo en CASHFLOW, lo más importante fue que entendí lo que necesitaba hacer para no terminar como una de esas desafortunadas personas a las que recordaba de años atrás.

CAPÍTULO 3

Cómo me retiré prematuramente

En la primavera de 1999, me programaron para dar una plática a un grupo de aproximadamente 250 banqueros en Los Ángeles. Como yo iba a ser el primer orador de la mañana, volé la noche anterior desde Phoenix, donde vivo. Después de desayunar, me senté en mi cuarto de hotel y me rasqué la cabeza pensando en lo que podía decir a ese grupo de banqueros. Mi plática habitual sobre estados financieros, formación financiera y las diferencias entre un activo y un pasivo parecía inadecuada para ese grupo. Como eran más que banqueros comunes y corrientes, eran banqueros *hipotecarios*, asumí que conocerían los conceptos financieros básicos de los que yo hablaba con mayor frecuencia, o por lo menos esperaba que así fuera.

Mi plática estaba programada para las 9:30 a.m., ya eran las 8:00 a.m. y no sabía qué ángulo o que idea nueva podían ser apropiados para el grupo. Sentado frente al escritorio de mi cuarto, le eché un vistazo al periódico matutino gratuito que el hotel me había proporcionado. En la primera plana había una fotografía de una pareja feliz sentada en su carrito de golf. El encabezado en negritas decía: "Decidimos retirarnos prematuramente".

El artículo proseguía a explicar que el plan de retiro 401(k) de esa pareja había tenido un desempeño tan bueno en los últimos diez años en ese mercado bursátil tan floreciente que habían decidido retirarse seis años antes de lo que tenían planeado. Él tenía 59 años y ella 56. El artículo los citaba diciendo: "Nuestros fondos de inversión han ido tan bien que un día nos dimos cuenta de que éramos millonarios. En lugar de trabajar seis años más, hicimos cuentas, vendimos nuestra casa, compramos una más pequeña en esta aldea de retirados, pusimos el dinero extra de la venta de nuestra casa en un certificado de depósito de alto rendimiento, redujimos nuestros gastos y ahora jugamos al golf todos los días".

Había encontrado el tema para mi plática. Al terminar el artículo me di una ducha, me vestí y me dirigí a encontrarme con los banqueros hipotecarios que me estaban esperando. Exactamente a las 9:30, me presentaron y me llevaron al escenario. Levantando el periódico en el aire, comencé mi plática señalando la fotografía de la pareja recién retirada y repitiendo el encabezado: "Decidimos retirarnos prematuramente". Luego dije cuáles eran las edades de la pareja, 59 y 56, y leí unos cuantos comentarios del artículo. Bajando el periódico, dije: "Mi esposa, Kim, y yo también nos retiramos prematuramente. Nos retiramos en 1994. Yo tenía 47 años y ella 37". Eché un vistazo alrededor de la sala y permití que la diferencia de edades y las fechas se hiciera ver. Después de un silencio de aproximadamente diez segundos, seguí preguntando: "Entonces déjenme preguntarles esto... ¿cómo es posible que yo haya podido retirarme doce años antes que él... y mi esposa diecinueve años antes? ¿Qué hizo la diferencia?"

El silencio era ensordecedor. Tenía un mal comienzo. Sabía que era temprano y que le estaba pidiendo a la audiencia que pensara en vez de simplemente escuchar. Sabía que pro-

bablemente sonaba arrogante y presuntuoso al comparar mi retiro prematuro con el de la pareja del periódico. Sin embargo, yo quería dejar en claro mi punto en ese grupo y era demasiado tarde para dar marcha atrás. Me sentía como un comediante de bar que acaba de contar su mejor chiste y la audiencia no se ríe. Presionando dije: "¿Cuántos de ustedes planean retirarse pronto?"

Una vez más no hubo respuesta. Nadie levantó la mano. La incomodidad en la sala estaba creciendo. Estaba muriendo en el escenario. Sabía que tenía que hacer algo rápidamente. Mirando al grupo, pude ver que la mayoría eran más jóvenes que yo. Los pocos que tenían mi edad no estaban impresionados con mi plática sobre retirarse pronto. Rápidamente dije: "¿Cuántos de ustedes tienen menos de 45 años?"

De pronto hubo señales de vida. Hubo respuestas. Lentamente, las manos comenzaron a levantarse por toda la sala. Calculé que como 60 por ciento del grupo había levantado la mano, indicando que eran menores de 45 años. Era una multitud joven... que por fin se relacionaba conmigo. Al cambiar mis tácticas, mi siguiente jugada con el grupo fue preguntar: "¿A cuántos de ustedes les gustaría retirarse a los cuarenta y tantos años y ser financieramente libres por el resto de su vida?"

Ahora las manos se levantaban rápidamente con más entusiasmo. Estaba empezando a comunicarme un poco mejor y la audiencia parecía estar entrando a la vida. Los participantes de mi edad y mayores comenzaron a moverse en sus asientos mientras miraban a sus compañeros más jóvenes, muchos de los cuales tenían las manos levantadas, indicando que no querían hacerse viejos en la industria. Sintiendo la incomodidad de quienes tenían mi edad o eran mayores, me di cuenta de que necesitaba decir algo rápidamente para no alejar a ese grupo.

Sonriendo, hice una pausa mientras las manos iban bajando. Mirando a las personas del grupo que eran de mi edad o mayores, dije: “Quiero agradecer a los banqueros hipotecarios de este mundo porque ustedes hicieron posible que yo me retirara pronto. No fue mi agente de bienes raíces ni mi corredor de bolsa. No fue quien elaboraba mis planes financieros ni mis contadores. Fueron ustedes, los banqueros hipotecarios del mundo quienes hicieron posible que me retirara veinte años antes que mi padre”.

Al mirar a la audiencia, pude ver que parte de la incomodidad se estaba disipando y entonces pude continuar con mi plática. Mi conocimiento de su industria parecía haber ayudado. Calculé que ahora tenía alrededor de 80 por ciento de la atención de la audiencia. Siguiendo adelante, repetí la pregunta que ya había formulado: “Entonces, ¿cómo es posible que yo me pudiera retirar antes que la pareja del periódico y de qué manera ustedes, banqueros hipotecarios, me ayudaron a retirarme pronto?”

De nuevo hubo silencio. Comencé a darme cuenta de que *no* sabían de qué manera me habían ayudado. Aunque había ese mismo silencio de muerte, por fin parecían estar más despiertos que unos minutos antes. Decidí dejar de hacer preguntas que ellos vacilaban en responder y seguí adelante. Volviéndome hacia mi rotafolios en el escenario, escribí en letras negritas y grandes:

DEUDA

vs.

BENEFICIO

Volviendo hacia la audiencia, señalé la palabra *deuda* y dije: “Pude retirarme pronto porque usé la *deuda* para dar fondos a mi retiro. Y esa pareja del periódico, la gente con el 401(k), usó

el *beneficio* para dar fondos a su retiro. Por esa razón les tomó más tiempo retirarse".

Haciendo una pausa por un momento, quise dejar que lo que había dicho le llegara a la gente. Finalmente, se levantó una mano y alguien preguntó: "¿Usted está diciendo que el tipo del periódico se retiró con su dinero y que usted usó *nuestro* dinero para retirarse?"

"Así es", dije. "Yo estaba usando su dinero para adquirir más deudas y él estaba tratando de salir de las deudas."

"De modo que por eso le llevó más tiempo", dijo otra persona. "Doce años más que a usted. Le tomó más tiempo porque usó su dinero, usó su propio *beneficio* para retirarse".

Dieciocho años de vida

Sonreí, asentí con la cabeza y dije: "Y, para mí, retirarme a la edad de 47 años me dio dieciocho años de vida adicional cuando se compara con alguien que se retira a los 65 años. ¿Y cuánto valen para ti dieciocho años de vida... dieciocho años de tu juventud? ¿Cuántos de ustedes preferirían retirarse pronto para poder disfrutar de su juventud, su vitalidad y su libertad... la libertad para hacer lo que quieran con todo el dinero que necesitan?"

Se levantaron manos en toda la sala. Ya no había más sonrisas pegadas a esos brazos. La gente parecía estar volviendo a la vida. Sin embargo, como se esperaba, había quienes estaban sentados con los brazos en el pecho y las piernas cruzadas a la altura de las rodillas. Mi plática no parecía ser demasiado bien recibida por esos individuos. Los cínicos y escépticos querían ser cínicos y escépticos. No parecía que les estuviera llegando. Por lo menos me estaba ahorrando un mal comienzo y algunos miembros del grupo se estaban pasando de mi lado.

Un joven de la primera fila levantó la mano y preguntó: "¿Le importaría explicar un poco más sobre cómo usted se retiró pronto usando la deuda y cómo usó el beneficio?"

"Claro", dije, feliz de tener la oportunidad de explicar más. Recogiendo el periódico y señalando la imagen dije: "Esta persona se retiró seis años antes de tiempo, si los 65 años son la fecha para el retiro, porque la bolsa tuvo un buen desempeño. Así que le fue bien porque invirtió *su propio dinero* en el mercado. ¿Qué tanto mejor le habría ido si hubiera tomado prestado dinero de *su* banco y hubiera invertido *su* dinero en ese mismo mercado?"

Una oleada de incomodidad pasó por la audiencia. Lo que acababa de decir había molestado a muchos en la audiencia. El joven, ahora con una mirada confundida en el rostro, dijo entonces: "Pero nosotros *no le prestaríamos nuestro dinero* para invertir en la bolsa".

"¿Por qué?", le pregunté.

"Porque es demasiado arriesgado", dijo.

Asintiendo, dije: "Y porque es demasiado arriesgado este retirado tuvo que usar su propio dinero... su beneficio. Su plan de retiro, su 401(k) salió bien y también sus propias acciones. Le fue bien porque al mercado le fue bien. Al mercado le fue bien porque millones de personas, justo como él, estaban haciendo lo mismo al mismo tiempo... así que se retiró pronto. Pero le llevó más tiempo porque básicamente usó su propio dinero, su *beneficio*, para comprar *beneficio* en otras inversiones. Resulta interesante que realizó inversiones para las que su industria generalmente no presta dinero por el factor de riesgo. Ustedes los banqueros no prestan dinero a la gente para especular en la bolsa, ¿o sí?"

La mayor parte de las personas de la sala agitaron la cabeza.

"Entonces, ¿está usted diciendo que tuvo suerte?", preguntó otra persona.

"Bueno, estuvo en el lugar adecuado a la edad adecuada y en el ciclo adecuado del mercado", dije."Y cuando la tendencia se revierta, puede ser que ese hombre desee no haberse retirado tan pronto."

"¿Y usted usó *nuestro* dinero para invertir en qué?", preguntó otro participante.

"En bienes raíces", dije. "¿Para qué otra cosa prestan dinero ustedes? Son banqueros hipotecarios, ¿no es cierto?"

El joven asintió con la cabeza y dijo tranquilamente: "Somos banqueros hipotecarios y prestamos dinero para bienes raíces, no para acciones, bonos ni fondos de inversión".

"Pero ¿qué la bolsa no aumentó de valor más que los bienes raíces en los últimos diez años?", preguntó una mujer joven que estaba sentada a unas cuantas filas de la primera. "Mi 401 (k) tuvo un desempeño mucho mejor que la mayoría de las inversiones en bienes raíces que he visto".

"Puede que eso sea cierto", dije. "Pero tu 401(k) aumentó de valor por un impulso del mercado y por la *apreciación del capital.* ¿Tienen como política invertir en el impulso del mercado o en la posible apreciación del capital?"

"No como política", dijo la joven.

"Yo tampoco", dije. "Yo *no* invierto sólo por la *apreciación del capital.* Los valores de mis propiedades no necesitan aumentar su valor para que yo haga dinero... aunque algunos se han apreciado en gran medida en el mismo periodo y ninguno ha bajado de valor como ha pasado con muchas acciones y fondos de inversión".

"Entonces, si usted no invierte para lograr la apreciación del capital, ¿para qué invierte?", preguntó la joven.

"Invierto para tener *flujo de efectivo*", dije tranquilamente. "¿Cuánto flujo de efectivo mensual le deja su 401 (k) para gastar cada mes?"

"Bueno, nada", dijo la joven. "El objetivo de mi plan de retiro es que toda la apreciación de capital esté libre de impuestos para que todo mi dinero se quede en mi cuenta de retiro. No está diseñado para dejarme flujo de efectivo mensual".

"¿Y tiene usted alguna inversión en bienes raíces que le dé flujo de efectivo mensual más la parte de impuestos?", le pregunté.

"No", dijo la joven. "Lo único que tengo es un plan de inversión que invierte en fondos de inversión".

"¿Y usted es banquera hipotecaria?", le pregunté con una sonrisa maliciosa.

"Déjeme entender esto claramente", dijo la joven. "Usted pidió prestado *nuestro* dinero para comprar bienes raíces. Cada mes esa propiedad le da flujo de efectivo. Usted y su esposa lograron retirarse pronto porque tenían *flujo de efectivo* mientras que el resto de nosotros estamos esperando la *apreciación de capital* de nuestros fondos de inversión y estamos esperando retirarnos tarde en la vida... esperando que la bolsa no tenga una caída cuando nos toque retirarnos. En otras palabras, nosotros le ayudamos a retirarse pronto ¿pero no nos ayudamos a nosotros mismos?"

"Ésa puede ser una forma de verlo", contesté. "Y por eso estoy aquí para agradecerles a ustedes y a su industria por haber contribuido a mi fondo de retiro. Ustedes contribuyeron con millones para que yo pudiera retirarme prematuramente. Me gustaría hacer que ustedes pensaran en hacer lo mismo por ustedes".

Mi tiempo se acabó pronto y recibí un amable aplauso mientras dejaba el escenario. La sala ahora estaba despierta y parecía haber algo de emoción respecto a lo que yo tenía que decir, en especial por parte de los jóvenes. Mientras caminaba a través de la multitud estrechando manos, tuve la oportunidad de

escuchar algunos de los comentarios sobre mi plática. Y aunque ellos eran banqueros hipotecarios, todavía podía escuchar los comentarios habituales que siempre escucho de cualquier multitud. Comentarios como:

1. Lo que él dice es demasiado arriesgado.
2. Yo nunca le prestaría dinero.
3. No sabe de qué está hablando.
4. No se puede hacer eso actualmente. El mercado es distinto.
5. Tuvo suerte. Nada más espera a que la bolsa caiga y él venga de rodillas a suplicarnos.
6. Yo no arreglo escusados. Por esa razón no tengo ninguna propiedad de bienes raíces.
7. El mercado de los bienes raíces está demasiado saturado. Pronto va a tronar.
8. ¿Sabes cuántos tipos como él se han quedado sin nada en los bienes raíces?
9. Si su deuda es tan alta, yo no le prestaría nada de dinero.
10. Si está retirado, ¿por qué nos está dando una plática?

Lecciones de padre pobre

Mi padre pobre con frecuencia aconsejaba: "Ve a la escuela, obtén buenas calificaciones, encuentra un empleo seguro, trabaja duro y ahorra dinero". También solía citar otras frases como "No seas una persona que pide ni que presta". Y "Un centavo ahorrado es un centavo ganado". O ".Si no puedes pagar algo, no lo compres. Siempre paga en efectivo".

La vida de mi padre pobre habría sido muy buena si hubiera seguido sus propios consejos, pero, como muchas personas, *decía* lo que pensaba que eran las palabras adecuadas pero *no hacía* las cosas adecuadas. En cambio, pidió dinero para comprar su casa y sus coches. Nunca invirtió porque siempre decía: "Invertir es arriesgado". En cambio, intentaba ahorrar dinero... pero cada vez que había una emergencia, sacaba el dinero de sus ahorros. Pidió dinero prestado para cosas que lo hicieron pobre y se negó a pedir dinero prestado para cosas que lo habrían hecho rico. Esas sutiles diferencias son las que hicieron una gran diferencia en su vida. Debido a esas formas de pensar y de manejar su dinero que tuvo toda la vida no pudo retirarse a la edad de 65 años. Esto también explica por qué tuvo que trabajar hasta el día en que estuvo demasiado enfermo de cáncer para seguirlo haciendo. Trabajó duro toda su vida y, durante sus últimos seis meses, peleó por su vida en una batalla contra el cáncer. Fue un hombre bueno y trabajador, que pasó su vida trabajando duro, tratando de evitar las deudas y de ahorrar dinero. Y ésas fueron las lecciones sobre la vida y el dinero que intentó transmitirme.

Lecciones de padre rico

Mi padre rico, el hombre que fue el mejor amigo de mi padre, ofrecía diferentes consejos y diferentes formas de pensar con relación al dinero. Solía decir y preguntar cosas como:

1. ¿Cuánto tiempo te tomaría ahorrar un millón de dólares? Luego solía preguntar: ¿Cuánto tiempo te tomaría pedir prestados un millón de dólares?
2. ¿Quién se va a hacer más rico a largo plazo? ¿Alguien que trabaja toda su vida tratando de ahorrar un millón de dóla-

res? ¿O alguien que sabe cómo pedir prestado un millón de dólares a diez por ciento de interés y que también sabe cómo invertirlo y recibir una ganancia de 25 por ciento anual por ese millón de dólares prestado?

3. ¿A quién preferirá prestarle dinero el banquero? ¿A alguien que trabaja duro para conseguir dinero o a alguien que sabe cómo pedir dinero prestado y hacer que, de manera segura e inteligente, trabaje duro para él?
4. ¿Quién tendrías que ser y qué tendrías que saber para llamar a tu banquero y decirle: "Quiero pedir prestado un millón de dólares". Y que luego el banquero dijera: "Tendré los papeles listos para que usted los firme en veinte minutos".
5. ¿Por qué el gobierno *pone un impuesto a tus ahorros* pero te da *una reducción fiscal por estar endeudado*?
6. ¿Quién *tiene* que ser financieramente más listo y estar financieramente mejor preparado?: ¿Una persona que tiene un millón de dólares ahorrados o una persona que tiene un millón de dólares en deudas?
7. ¿Quién tiene que ser más listo financieramente con el dinero? ¿Alguien que trabaja duro para ganar dinero o alguien que hace que el dinero trabaje duro para él?
8. ¿Si pudieras elegir una educación, escogerías asistir a la escuela para aprender cómo *trabajar duro para ganar dinero* o preferirías asistir a la escuela *para aprender cómo hacer que el dinero trabaje duro para ti*?
9. ¿Por qué querría un banquero *prestarte dinero gustoso* para especular en bienes raíces, pero *por qué dudaría en prestártelo* para especular en la bolsa?

10. ¿Por qué la gente que trabaja más duro y ahorra más paga *más* en impuestos que las personas que trabajan menos y piden más?

En lo que respecta al trabajo, al dinero, a los ahorros y a las deudas, es obvio que mis dos padres tenían puntos de vista completamente diferentes. Pero la mayor diferencia de punto de vista era la siguiente afirmación de mi padre rico: "A la clase media y pobre le cuesta mucho trabajo hacerse rica porque trata de usar su propio dinero para lograrlo. Si quieres hacerte rico, necesitas saber cómo usar el dinero de otras personas para hacerte rico... no el tuyo".

Este libro *no* es sobre las deudas

Unas palabras de advertencia: este libro *no* es sobre pedir dinero y caer en fuertes deudas... no obstante, explicaré el uso de la deuda como una herramienta para retirarse pronto y retirarse rico. Como afirmé en la introducción de este libro, el apalancamiento es poder... y el poder se puede usar, se puede abusar de él o se le puede temer. Debemos tratar la deuda como haríamos con un arma cargada, con mucho cuidado. La deuda, al igual que una pistola cargada, te puede ayudar pero te puede matar... sin importar quién la esté manejando. Trata *todas las deudas como si fueran peligrosas* así como deberías considerar que todas las pistolas son peligrosas.

Remarco esto porque en mi sitio de Internet, un joven escribió que acababa de dejar su trabajo, había sacado varias tarjetas de crédito y se había endeudado mucho comprando bienes raíces. Dijo: "Estoy siguiendo el consejo de Robert y me estoy endeudando mucho con buenas deudas".

Primero que nada, yo *nunca* aconsejaría a nadie que usara tarjetas de crédito para comprar bienes raíces. Si sabes cómo

invertir, no necesitas usar un esquema tan arriesgado para financiar tu inversión.

Aunque conozco personas que han invertido en bienes raíces usando tarjetas de crédito, no recomiendo ese proceso, pues puede ser muy peligroso. No recomiendo el proceso porque conozco a muchas personas más que han usado tarjetas de crédito para comprar bienes raíces y han quedado en la quiebra. Lo que *sí* aconsejo es *prepararse y aprender a usar la deuda de manera inteligente.*

Aunque empecé este capítulo hablando de la diferencia entre deuda y beneficio, este libro no trata sobre la deuda. Este libro trata sobre un tema más importante para cualquiera que quiera retirarse joven y rico.

La segunda palabra más importante

En la introducción escribí que mi padre rico decía: "Las tres palabras más importantes en el mundo del dinero son *flujo de efectivo*. La *cuarta palabra más importante es apalancamiento*".

Cuando hablé con los banqueros hipotecarios sobre haber usado su dinero para retirarme pronto, en realidad estaba hablando de usar su dinero como apalancamiento. Cuando era niño y estaba aprendiendo de mi padre rico, éste pasó mucho de su tiempo enseñándonos a su hijo y a mí sobre la importancia del apalancamiento.

Antes en la introducción, escribí que la historia preferida de apalancamiento de mi padre rico era la de David y Goliat. Mi padre rico solía contarnos esa historia tan a menudo como estuviéramos dispuestos a escucharla. Solía decir: "Siempre recuerden, chicos, que David venció a Goliat porque entendió el principio del apalancamiento".

"Yo pensé que había usado una resortera", dije.

"Así es", dijo mi padre rico. "En las manos adecuadas, una resortera es una forma de apalancamiento. Una vez que empieces a comprender el poder del apalancamiento, lo verás en todas partes. Si quieres ser rico, debes aprender a aprovechar el poder del apalancamiento". Mi padre rico también remarcaba la siguiente idea: "Aun si ustedes son tan sólo unos pequeñuelos, pueden vencer a los grandes si entienden el poder del apalancamiento".

A medida que fuimos creciendo, mi padre rico había encontrado otros ejemplos de apalancamiento. Para hacer que sus lecciones sobre dinero fueran interesantes para su hijo, Mike, y para mí, a menudo usaba temas en los que estuviéramos interesados para enseñarnos sus lecciones. Por ejemplo, cuando los Beatles vinieron por primera vez a Estados Unidos, en la década de los sesenta, y los chicos de mi edad estaban enloqueciendo, mi padre rico estaba impresionado por la cantidad de dinero que estaban haciendo. Durante esa lección dijo: "La razón por la que los Beatles hacen más dinero es porque tienen más apalancamiento". Mi padre Rico prosiguió a explicar que los Beatles ganaban más dinero que el presidente de Estados Unidos, doctores en medicina, abogados, contadores, incluso él mismo debido al principio del apalancamiento. Mi padre rico decía: "Los Beatles usan la televisión, la radio y los discos como apalancamiento. Por esa razón son ricos".

Fue su hijo, Mike, quien preguntó: "¿La televisión, la radio y los discos son la única forma de apalancamiento?

"¿Tenemos que volvernos estrellas de rock para hacernos ricos?" pregunté. En esa época yo tenía dieciséis años y sabía que cantar no era mi fuerte y el único instrumento que podía tocar era el radio.

Mi padre rico se rió y dijo: "No, no tienen que convertirse en estrellas de rock para hacerse ricos y no, la televisión, la

radio y los discos no son la única forma de apalancamiento. Pero si quieren hacerse ricos, tienen que usar alguna forma de apalancamiento. La diferencia entre los ricos, los pobres y la clase media son las diferentes formas de apalancamiento que usa cada clase. Los ricos son más ricos simplemente porque usan diferentes formas de apalancamiento y las usan más.

Este libro es sobre apalancamiento

Mi padre rico repetidamente nos decía a su hijo y a mí: "El apalancamiento financiero es la ventaja que los ricos tienen sobre los pobres y sobre la clase media". También solía decir: "El apalancamiento financiero es la forma en que los ricos se hacen ricos más rápido". Así que los primeros libros de la serie de *Padre Rico* se enfocaban en el flujo de efectivo; este libro se enfocará más de cerca a la palabra *apalancamiento* porque para que tú puedas retirarte joven y rico, necesitarás usar alguna forma de apalancamiento. Fue el *apalancamiento* no el *trabajo duro* lo que permitió que Kim y yo nos retiráramos pronto. En el siguiente capítulo, este libro entrará en unos cuantos ejemplos más de apalancamiento.

Comencé este capítulo con la anécdota de mi plática ante el grupo de banqueros hipotecarios y sobre cómo usé *su dinero* en lugar de *mi propio dinero* para retirarme pronto. Ése fue un ejemplo del uso de la deuda como una forma de apalancamiento.

El problema con el apalancamiento es que es como un arma de dos filos, que puede cortar en ambas direcciones. En otras palabras, una persona puede usar el apalancamiento para avanzar financieramente y esa misma forma de apalancamiento, si se usa mal, puede hacerlos caer financieramente.

Una de las razones principales por las que la clase media y pobre trabajan más arduamente, trabajan muchos años más, luchan para pagar las deudas y pagan más impuestos es porque carecen de una forma muy importante de apalancamiento... y se trata del apalancamiento de *la educación financiera.* Así que antes de que salgas corriendo y pidas dinero prestado para invertirlo en activos, por favor ten en cuenta que la deuda es sólo una forma de apalancamiento y que todas las formas de apalancamiento tienen un poderoso filo de ambos lados. Para repetir algo que decía mi padre rico:

"¿Quién *tiene* que ser más listo financieramente y estar mejor educado financieramente? ¿Una persona que tiene un millón de dólares en ahorros o una persona que tiene un millón de dólares en deudas?"

El punto más importante que quiero dejar en claro es que *este libro principalmente trata sobre educación financiera* y, sin importar qué tipo de apalancamiento uses, primero recomiendo recibir educación sobre cómo usar cualquier forma de apalancamiento que te interese.

Una *sugerencia*: mi padre rico decía: "Si quieres ser rico, necesitas saber cuáles son las diferencias entre una buena deuda y una mala deuda, entre malos gastos y buenos gastos, entre buen ingreso y mal ingreso y entre buenos pasivos y malos pasivos".

Como este capítulo trata específicamente sobre la deuda como una forma de apalancamiento, puede ser que quieras hacer una lista de tus deudas buenas y malas. Si no estás familiarizado con las distinciones entre esos conceptos, dicho simplemente, la deuda buena es la que te pone dinero en el bolsillo todos los meses y la deuda mala es la que saca dinero de tus bolsillos todos los meses. Por ejemplo, la deuda de mis depar-

tamentos pone dinero en mi bolsillo todos los meses y la deuda de mi residencia (mi hipoteca) me quita dinero del bolsillo todos los meses.

Deuda buena	*Deuda mala*

Después de que revises tu lista, es probable que quieras pensar qué quieres hacer con tu deuda. Puede que quieras reducir la deuda mala y pensar en incrementar tu deuda buena. Si trabajas en incrementar tu deuda buena, tus posibilidades de retirarte joven y rico mejorarán mucho. Sin embargo, siempre recuerda tratar *todas* las deudas como tratarías una pistola cargada, es decir, con sumo cuidado.

CAPÍTULO 4

Cómo *tú* puedes retirarte pronto

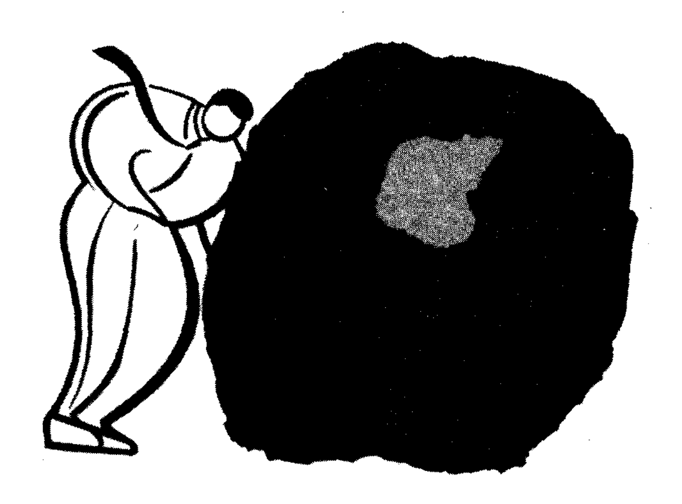
Tener dos padres me permitió ver dos mundos de apalancamiento diferentes. Mi padre verdadero era un hombre muy preparado y trabajador. Mi padre rico era un hombre con mucho apalancamiento. Por esa razón trabajaba menos y ganaba mucho más que mi padre pobre. Si tú quieres retirarte pronto y retirarte rico, es muy importante entender el principio del apalancamiento.

En toda la extensión de la palabra, *apalancamiento* simplemente significa *la habilidad para hacer más con menos*. En lo que respecta al tema del trabajo, el dinero y el apalancamiento, mi padre rico solía decir: "Si quieres hacerte rico, necesitas trabajar menos y ganar más. Para poder hacerlo, debes emplear alguna forma de apalancamiento". Y matizaba esa afirmación diciendo: "La gente que sólo trabaja tiene un apalancamiento limitado. Si estás trabajando duro físicamente y no estás avanzando financieramente, entonces probablemente eres el apalancamiento de alguien más". También decía: "Si tienes dinero en el banco en tu cuenta de ahorros o en tu cuenta de retiro, entonces otras personas están usando tu dinero como su apalancamiento".

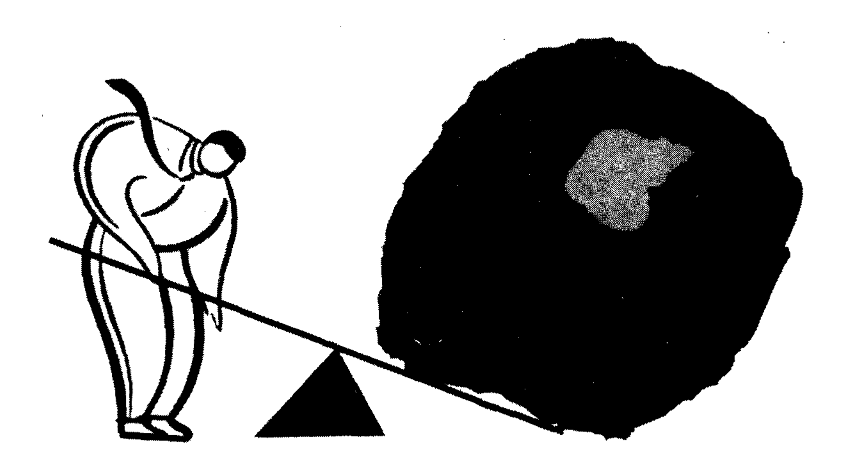
El apalancamiento está en todas partes

De chico, mi padre rico dibujó las siguientes imágenes para ilustrar el principio del apalancamiento.

Persona sin apalancamiento:



Persona que usa el apalancamiento:



Mi padre rico decía: "El apalancamiento está en todas partes". También decía: "Los seres humanos han ganado una mayor ventaja sobre los animales simplemente porque de manera natural buscan cada vez más apalancamiento. En un principio, algunos animales podían correr más rápido que los seres humanos, pero actualmente los seres humanos pueden viajar más rápido y más lejos que los animales porque han creado herramientas de apalancamiento como bicicletas, automóviles, camiones, trenes y aviones. En un principio, las aves podían volar y los seres humanos no. Hoy en día los seres humanos vuelan más alto, más lejos y más rápido que cualquier ave".

El apalancamiento es poder

Los animales tienden a usar sólo el apalancamiento que Dios les dio y por lo general no son capaces de obtener más apalancamiento. Por esa razón, los animales finalmente perdieron sus ventajas naturales sobre los seres humanos y éstos se apoderaron del planeta. Lo mismo sucede cuando algunos seres humanos usan más apalancamiento que otros. Mi padre rico decía: "Las personas con apalancamiento tienen dominio sobre otras personas con menos apalancamiento". En otras palabras, así como los seres humanos ganaron ventajas sobre los animales creando herramientas con apalancamiento, de manera similar, los seres humanos que usan esas herramientas tienen más poder sobre los seres humanos que no las usan. Dicho de manera más simple: "El apalancamiento es poder".

Explicando cómo fue que los seres humanos ganaron cada vez más apalancamiento, mi padre rico dijo: "Un pájaro utiliza las alas que Dios le dio como su único apalancamiento. Los seres humanos observaron a los pájaros mientras estaban al vuelo, luego usaron su mente para descubrir de qué manera los

seres humanos podían volar también. Una persona que puede volar de Estados Unidos a Europa tiene mayor apalancamiento sobre un ser humano que sólo cuenta con un bote de remos para cruzar el Atlántico". También decía: "La gente pobre usa menos herramientas con apalancamiento que la gente rica. Si quieres ser rico y mantenerte al nivel de los ricos, necesitas entender el poder del apalancamiento".

Las buenas noticias son que cada vez se crean más herramientas con apalancamiento en la actualidad, como computadoras, Internet y muchas más que están por venir. Los seres humanos que se pueden adaptar a usar esas herramientas de apalancamiento son quienes están avanzando. La gente que no está aprendiendo a usar cada vez más herramientas de apalancamiento se está quedando atrás en cuanto a lo financiero o bien está trabajando cada vez más duro sólo para mantenerse al mismo nivel. Si te estás levantando y estás yendo a trabajar sólo para ganar más dinero, en lugar de trabajar para ganar alguna ventaja con apalancamiento en la vida, las posibilidades indican que te estás quedando atrás hoy. Nunca en la historia del mundo se han inventado tantas herramientas de apalancamiento en un periodo tan corto. Las personas que usan esas herramientas avanzan y las que no se quedan atrás justo como les pasó a los animales.

El apalancamiento que Dios nos dio

Mientras estaba estudiando historia del comercio internacional en Nueva York, escuché que hace 5 000 años, los seres humanos comenzaron a usar velas y el impulso de los vientos para empujar sus barcos a través de vastos cuerpos de agua. En ese caso, el viento y las velas de los barcos fueron el apalancamiento que permitió que los seres humanos viajaran más lejos y lleva-

ran mayores cargas, con menos esfuerzo. La gente que empleó el poder de barcos grandes con velas grandes se hizo mucho más rica que la gente que no lo hizo. Me asombró que la gente que se hizo rica era la que creaba herramientas para usar el apalancamiento otorgado por Dios y que estaba frente a ellas. Hoy en día, podemos mover más *carga* y más *riqueza* con sólo hacer clic en el *mouse* de lo que pudo mover cualquier barco en el pasado.

Las personas sin apalancamiento trabajan para las que sí tienen apalancamiento

A lo largo de la historia, la gente que se ha quedado rezagada es la que no logró utilizar las nuevas herramientas de apalancamiento creadas durante su época. Y la gente que no logró usar esas herramientas con apalancamiento es la que trabaja para la gente que sí... y físicamente trabaja más duro que la que usa las herramientas de apalancamiento. Mi padre rico con frecuencia decía: "Las personas sin apalancamiento trabajan para las que sí tienen apalancamiento".

Apalancamiento obsoleto

Debido a la tecnología que surgió de la mente de los seres humanos, tenemos diferentes opciones de transporte *con apalancamiento* de las que tenían nuestros ancestros. Actualmente, en lugar de sólo caminar, podemos elegir entre andar en bicicleta, conducir un automóvil o volar un avión. O podemos elegir usar la televisión, el teléfono o el correo electrónico para franquear las distancias.

Así como tenemos más opciones en lo que respecta a tipos de apalancamiento de transporte, tenemos más opciones en lo que respecta a los tipos de apalancamiento financiero que po-

demos usar. La gente que emplea las herramientas financieras con más apalancamiento avanza financieramente. La gente que usa herramientas obsoletas, pasadas de época o inadecuadas para tener apalancamiento financiero pone en riesgo su seguridad y futuro financieros. Hoy en día, millones de personas están utilizando la herramienta financiera conocida como fondo de inversión con el fin de prepararse para el retiro. Aunque los fondos de inversión por ningún motivo son obsoletos, no son las herramientas financieras con apalancamiento que elegiría el inversionista más preparado. Y de eso se trata este libro. Si la gente quiere retirarse joven y retirarse rica, puede ser que necesite complementar sus fondos de inversión con herramientas de apalancamiento financiero más rápidas, más seguras y más *ricas en información.*

Por qué la gente no usa las herramientas de apalancamiento financiero

Es irónico que la clase pobre y la clase media piensen que las herramientas financieras de apalancamiento son *demasiado arriesgadas.* Como piensan que el apalancamiento financiero es demasiado arriesgado, la mayoría de las personas no utilizan las herramientas más rápidas de apalancamiento financiero. En lugar de utilizar el *apalancamiento financiero* que usan los ricos, la clase pobre y la clase media tienden a usar el *apalancamiento físico* para intentar avanzar. El *apalancamiento físico* también se conoce como *trabajo arduo.* Los ricos se hacen más ricos principalmente porque usan las herramientas financieras de apalancamiento y la clase pobre y media no... por lo menos no de la misma manera en que los ricos usan las mismas herramientas.

La deuda puede ser el apalancamiento de un ganador... pero también puede ser el apalancamiento de un perdedor

En el capítulo anterior, hablé sobre el uso de la *deuda* para adquirir bienes raíces que produzcan ingresos. En este ejemplo, la *deuda* fue mi *apalancamiento.* Puedo adquirir inversiones mucho mayores y avanzar con mayor rapidez que alguien que simplemente trabaja duro e intenta invertir con sus ahorros, conocidos de otro modo como *beneficio.* Una persona que sabe cómo usar la deuda para adquirir activos tiene un apalancamiento financiero superior a alguien que no entiende cómo aprovechar el poder de la deuda. Mi padre rico decía: "El rico usa la deuda para *ganar* financieramente y el pobre y la clase media usan la deuda para *perder* financieramente". Sin embargo, para usar la deuda como una herramienta de apalancamiento, una persona necesita tener más educación financiera.

Mi padre pobre decía con frecuencia: "No seas una persona que pide ni que presta". También decía: "Paga tus deudas lo más pronto posible. Paga tu hipoteca lo más pronto posible. Estar endeudado es arriesgado". Esas ideas y creencias son algunas de las razones por las que mi padre pobre trabajó muy duro toda su vida y nunca logró avanzar financieramente. Mi padre rico trabajaba menos que mi padre pobre y, no obstante, ganaba cada vez más dinero a medida que se hacía mayor. La vida de mi padre rico fue diferente porque supo cómo aprovechar el poder del apalancamiento financiero y mi padre pobre no lo hizo porque pensaba que era demasiado arriesgado.

Es irónico que la clase media y pobre piense que usar la deuda para comprar activos es arriesgado y afanosamente salga y use la deuda para comprar pasivos. Una razón por la que la

clase media y pobre se rezaga respecto a los ricos es porque usa el poder financiero de la deuda mala para *rezagarse* en la vida. Los ricos usan el poder financiero de la deuda buena para *impulsarse* hacia adelante. La persona que trabaja duro, ahorra dinero y se mantiene fuera de las deudas se queda rezagada respecto a alguien que ha sido entrenado para usar la deuda como un apalancamiento financiero. La persona promedio piensa en la deuda como algo malo o la usa de manera equivocada. Por esa razón es que la mayoría de las personas están tratando de salir de las deudas y de ahorrar dinero con el fin de retirarse. Para ellas, mantenerse fuera de las deudas y ahorrar dinero es una forma de vivir inteligente y segura... *Y para ellas es una elección más inteligente dada la educación financiera promedio de un persona...* o la falta de ésta.

Otras formas de apalancamiento

Existen otras formas de apalancamiento, además de la deuda, que Kim y yo usamos para retirarnos pronto. Con el fin de construir un negocio con once oficinas, tuvimos que usar TOP (tiempo de otras personas) para construir otro tipo de activo, un activo conocido como negocio. En este ejemplo, el *apalancamiento* fue el *empleo de personas* para crear un activo más rápido y para hacer que ese activo fuera más grande y más valioso.

La razón por la que la mayoría de las personas *no se hacen ricas más rápido* es simplemente porque es su dinero (sus ahorros guardados en un banco) y su tiempo y esfuerzo (un trabajo seguro) lo que los ricos están usando como apalancamiento para adquirir y crear los activos que los hacen ricos. Yo no habría podido adquirir tantos activos en un periodo tan corto si no hubiera usado esas dos formas diferentes de apalancamiento

financiero, las cuales son DOP (dinero de otras personas) y TOP (tiempo de otras personas).

La buena noticia es que hay muchas formas de apalancamiento, además del DOP y el TOP, que puedes usar para adquirir o crear activos para ti. Así como los seres humanos hace 5000 años aprovecharon el viento para impulsar las velas de sus barcos, tú puedes encontrar muchas formas diferentes de apalancamiento para ayudarte. Hay infinitas formas del mismo, una vez que entiendes los principios del apalancamiento y comienzas a buscarlo. Como me dijo mi padre rico hace años: "Los seres humanos, de manera natural, siempre han buscado formas de apalancamiento nuevas y mejores". Piensa en la persona que se toma el tiempo de hacer una red para peces. Una persona con una red tiene más apalancamiento que una que trata de atrapar a los peces sólo con las manos.... por supuesto esto sólo es cierto *si* la persona que tiene la red sabe cómo usarla. Un granjero con 400 hectáreas de tierra por plantar tiene más apalancamiento que un granjero que sólo tiene 40 hectáreas. Una vez más, mucho sigue dependiendo de las habilidades del granjero para llevar una granja más grande. Una computadora es una herramienta de apalancamiento impresionante, pero, una vez más, depende de para qué se utilice.

Los siguientes son unos cuantos ejemplos de otras formas de apalancamiento. Tu salud, tu tiempo, tu educación y tus relaciones te pueden ayudar u obstaculizar en la meta de retirarte joven y retirarte rico.

Salud

Obviamente, la *salud* es una forma de apalancamiento muy importante. Con demasiada frecuencia la gente no aprecia el valor de sus salud hasta que comienza a perderla. ¿Qué benefi-

cio tendría retirarte pronto si estás demasiado enfermo como para disfrutarlo?

Tiempo

El *tiempo* también es un apalancamiento importante. Una vez que las personas comienzan a quedarse rezagadas financieramente, con frecuencia es difícil encontrar el tiempo para avanzar en la vida. Si una persona está jugando volados financieros, es difícil que esté preparada para aprovechar las oportunidades que surgen frente a ella. Con frecuencia escucho que la gente dice: " Tuvo suerte porque estuvo en el lugar correcto en el momento correcto". Yo pienso que sería más preciso decir: "Tuvo suerte porque estaba educado, experimentado, listo y preparado para aprovechar la oportunidad cuando ésta se presentó".

El tiempo adicional que disfruto gracias a mi retiro prematuro me ha ayudado a incrementar mi riqueza aún más. Ahora tengo tiempo para buscar y reconocer las oportunidades.

Educación

La *educación* es una forma importante de apalancamiento. La diferencia de ganancias entre alguien que deja a medias la preparatoria y una persona que se gradúa de la universidad se puede medir en millones de dólares, cuando se mide en toda una vida. Sin embargo, una persona que se gradúa de la universidad pero que tiene poca educación financiera con frecuencia quedará mucho más rezagada que una persona que esté educada financieramente con o sin educación universitaria. He conocido a muchas personas que se graduaron de la universidad y salieron de la escuela muy endeudados por préstamos escolares. Sin embargo, peor que los préstamos escolares es que mu-

chos de esos graduados están ansiosos por conseguir trabajo para poder entrar más de lleno en las deudas de consumo. Ése es el precio de tener una buena educación, pero una falta de educación financiera básica. Un trabajo muy bien remunerado sin educación financiera con frecuencia significa que la persona entra más de lleno en las deudas con mayor rapidez que alguien que tiene un trabajo mal pagado. Eso no es muy inteligente que digamos.

La educación financiera no sólo te ayudará a retirarte joven, te ayudará a mantener tu riqueza durante generaciones.

Relaciones

El *apalancamiento* se puede encontrar en tus *relaciones*, tanto de negocios como personales. Los siguientes son ejemplos del apalancamiento que se encuentra en las relaciones:

- He visto cómo muchas personas sufren porque trabajan para un negocio dirigido por dueños o administradores incompetentes. También he visto cómo a algunas personas les va muy bien porque se asocian con gente que tiene conocimientos financieros.
- Un sindicato, como el de maestros o pilotos, es una forma de apalancamiento de relaciones. Una organización profesional como la Asociación Médica Norteamericana pude ser una forma de apalancamiento de relaciones. Los sindicatos y asociaciones profesionales son grupos de personas con *apalancamiento profesional* que con frecuencia se unen para protegerse de personas con fuerte *apalancamiento financiero.*
- A muchas personas les va bien financieramente porque tienen *asesores financieros* excelentes. También hay muchas perso-

nas que sufren financieramente porque tienen asesores financieros incompetentes. Como decía mi padre rico: "La razón por la que a tantos asesores financieros se les llama *brokers* en inglés, es porque a menudo están más quebrados que tú. Así que ten cuidado de con quién tomas consejos". Mi padre rico también decía: "El consejo más *caro* con frecuencia es el consejo *gratuito*. Es el consejo sobre dinero, inversiones y negocios que te dan tus amigos y parientes pobres".

- La mayoría hemos escuchado sobre los matrimonios por poder. Un matrimonio por poder es aquél en el que dos personas fuertes se unen para ser aún más poderosas. También hemos visto a parejas casadas que sufren financieramente porque su matrimonio no es amoroso, armonioso ni próspero. Yo no sería rico hoy sin mi esposa, Kim, como mi mejor amiga y mi socia de negocios.
- Hablando de matrimonio, una vez escuché que un orador decía: "Es casi imposible volverse rico si tu cónyuge no quiere volverse rico también". No sé si eso es ciento por ciento cierto, pero estoy seguro de que hay algo de verdad en ello.

Entonces, las personas a tu alrededor pueden ser una gran fuente de apalancamiento, positivo y negativo. Puede que quieras preguntarte a ti mismo cuántas personas a tu alrededor te están manteniendo rezagado financieramente y cuántas te están impulsando hacia adelante. En lo que al dinero concierne, tus relaciones pueden ser importantes fuentes de apalancamiento. Mi padre rico solía decir: "Ser rico no se trata tanto de *qué* es lo que sabes sino de a *quién* conoces".

Herramientas

Un plomero encuentra apalancamiento al usar las herramientas adecuadas. Un médico usa herramientas médicas para hacer su

trabajo. Un auto es una forma de apalancamiento para muchos de nosotros. Una computadora actualmente nos permite hacer negocios con el mundo, a través de la red, así que es una herramienta de apalancamiento muy importante.

Tiempo libre

El apalancamiento se puede encontrar en tu *tiempo libre.* Conozco a muchas personas que pasan su tiempo viendo televisión o comprando cosas. Muchas de las personas que he conocido o sobre las que he leído se hicieron ricas en su tiempo libre, en vez de en su trabajo. Hewlett-Packard y Ford Motor Company empezaron en cocheras y Dell Computer empezó en un dormitorio. Un amigo mío era abogado durante la semana e inversionista en bienes raíces durante los fines de semana. Hoy dona sus servicios legales en forma gratuita a organizaciones de caridad y juega con sus niños o juega golf de tiempo completo. Acaba de cumplir 39 años.

Encuentra el apalancamiento que te funcione mejor

Así que, al repetir el mensaje, quiero remarcar que hay muchas formas de apalancamiento que puedes usar actualmente para adquirir y crear activos que te permitan avanzar más rápido financieramente. *No* tienes que usar el DOP ni el TOP para hacerte rico si no quieres usar esas formas de apalancamiento. Sin embargo, si quieres retirarte joven y rico, necesitas encontrar el apalancamiento que funcione mejor para ti.

Lo repito una vez más, porque resume el tema de este libro, mi padre rico decía: "La gente que sólo trabaja duro tiene un apalancamiento limitado. Si estás trabajando duro físicamente y no estás avanzando financieramente, entonces probablemente eres

el apalancamiento de otra persona". También decía: "Si tienes dinero guardado en el banco en tu cuenta de ahorros o de retiro, entonces los demás están usando tu dinero como apalancamiento".

La importancia de la palabra "Y"

Una definición de apalancamiento es *la habilidad de hacer más con menos.* Mi padre rico añadía algo a esa definición diciendo: "El apalancamiento es la habilidad de hacer *más y más* con *menos y menos*". La idea de *más y más* con *menos y menos* es muy importante en este punto. Mi padre rico decía: "La diferencia entre la clase adinerada, la pobre y la media se encuentra en medio de la palabra *más* y la siguiente palabra *más.* Y la palabra que se encuentra entre esas palabras es la palabra *y*".

Mi padre rico explicó a mayor profundidad diciendo: "El rico sigue agregando más *y* más apalancamiento, razón por la que se hace más *y* más rico. La clase media y la pobre dejan de agregar más apalancamiento. El punto en el que dejas de agregar *más apalancamiento* define tu estado financiero en la vida". En otras palabras, una persona se hace más pobre cuando deja de aumentar su apalancamiento. Lo mismo resulta cierto para la clase media. Los que verdaderamente son ricos nunca dejan de aumentar su apalancamiento.

Un ejemplo de esta idea es lo que decía mi padre pobre: "Obtén una buena educación para que puedas conseguir un buen trabajo". Para muchas personas de clase media, su educación académica y profesional terminó donde se detuvo su educación. Los ricos no se detienen ahí. Añaden más apalancamiento agregando *educación financiera* a su lista de *más y más* apalancamiento.

Los pobres son diferentes de la clase media porque por lo general tienen menos educación en su lista de apalancamiento

educativo. Los pobres a menudo no tienen ni siquiera la educación básica o no logran agregar educación profesional a su lista como lo hace la clase media. Los pobres alcanzan un cierto nivel de educación y la clase media agrega un poco más de educación... pero no la suficiente como para hacerse rica.

En libros anteriores, escribí que había tres tipos diferentes de educación, las cuales son:

1. Educación académica o escolar
2. Educación profesional
3. Educación financiera

Mi padre pobre se detuvo en la educación profesional y no se interesó por su educación financiera. Eso determinó su estado financiero en la vida. Mi padre rico nunca detuvo su educación financiera y eso determinó su estado financiero en la vida, la riqueza. Los pobres con frecuencia son más pobres porque a menudo carecen de los fundamentos de los tres tipos de educación.

La gente que se queda rezagada actualmente incluye a quienes han obtenido un poco de apalancamiento, pero no logran obtener más. Sólo porque te graduaste de la universidad hace diez años no quiere decir que puedas dejar de trabajar para obtener cada vez más apalancamiento. Como solía decir mi padre rico: "Un título universitario no autoriza para dejar de aprender o dejar de aumentar tu apalancamiento". Luego proseguía: "Tampoco el hecho de tener un millón de dólares en el banco te autoriza para dejar de aprender. De hecho, si dejas de aprender, tu dinero pronto irá a parar con alguien que ha seguido aprendiendo. Tu dinero irá a parar con la persona que se da cuenta de que el verdadero apalancamiento es la habilidad de hacer más *y* más constantemente con menos *y* menos".

El futuro del apalancamiento

Hoy en día tenemos chicos de preparatoria que venden sus negocios por millones de dólares y se retiran sin nunca haber tenido un empleo simplemente porque usaron una forma diferente de apalancamiento de la que utilizaron sus padres. Al mismo tiempo, tenemos personas de la generación del *baby boom* que necesitan regresar a la escuela para poder mantener su trabajo. La diferencia se encuentra en la palabra *apalancamiento* y en la palabra *y*.Tu competencia no necesita vivir en tu ciudad, ni siquiera en tu país. Las personas que ganarán financieramente son quienes están dispuestas a hacer más *y* más con menos *y* menos... no quienes quieran que les paguen más y más por hacer menos y menos.

En los próximos capítulos, algunas de las cantidades en dólares de las que hablaré puede que no te suenen reales. Después de todo, a menudo es difícil pensar en ganar millones de dólares al año *sin* trabajar cuando, en el presente, puede que estés *trabajando muy duro* sólo para ganar 50 000 dólares al año. Subrayo la idea de *más y más* apalancamiento porque sin importar cuánto ganes hoy, recibir un millón de dólares al año sin trabajar es completamente posible, si estás dispuesto a seguir pensando en hacer *más y más con menos y menos.* Si *no* estás dispuesto a pensar en esos términos, entonces pasar de 50 000 a un millón de dólares al año será muy difícil.

La ironía es que, la gente que está *dispuesta* a pensar en términos de hacer *más y más con menos y menos,* es la gente que con frecuencia se enfrasca en *trabajar más y más por menos y menos.* La buena noticia es que mientras estés *dispuesto* a pensar en términos de hacer *más y más con menos y menos,* vas a ganar *más y más* con *menos y menos* trabajo. Lo único que tienes que hacer es mantener esa idea en mente y será más fácil que logres retirarte joven y rico.

Una *sugerencia*: Toma una hoja de papel y empieza a escribir tus respuestas para la siguiente pregunta:

> ¿Cómo puedo hacer lo que hago para *más* gente con *menos* trabajo y por un mejor precio?

Si no puedes pensar en nada, sigue pensando. *Ésa es una pregunta muy importante.* Es la pregunta, que si la respondes y actúas conforme a ella, hace que la gente sea millonaria incluso multimillonaria. Por esa razón, mi padre rico la llamaba "la pregunta del millón de dólares".

En la siguiente sección, entraré a explicar el poder de tu mente como herramienta de apalancamiento. Ser capaz de responder preguntas como ésa es vital para lograr retirarse joven y rico.

Capítulo 5

El apalancamiento de tu mente

Por qué algunas personas pueden y otras no

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre una lección de mi padre rico que vale la pena repetir en este momento.

La lección comienza con mi padre rico, su hijo y yo caminando frente a la fachada de una hermosa propiedad de playa. Mi padre rico se detuvo, señaló y dijo: "Acabo de comprar este terreno".

Me sorprendió que pudiera darse el lujo de pagar una propiedad tan cara. Aunque yo era relativamente joven, sabía que una propiedad con vista al mar en Hawai era costosa. Como mi padre rico todavía no era rico, me pregunté cómo había podido darse el lujo de una inversión semejante. Mi padre rico estaba a punto de compartir conmigo un gran secreto sobre cómo podía comprar inversiones que en realidad *no* podía comprar. Se trata de uno de los secretos que lo hicieron rico.

Una realidad diferente

Dicho simplemente, mi padre rico pudo darse el lujo de comprar un terreno costoso, aunque no tenía mucho dinero en esa época, porque hizo que "poder pagarlo" fuera parte de *su realidad.*

Una lección en extremo importante

En el transcurso de los años, mi padre rico me enseñó muchas lecciones importantes... lecciones que afectaron de manera radical la dirección y el resultado de mi vida. Esta lección sobre el poder de la realidad de una persona es una de las más importantes. Quienes leyeron *Padre Rico, Padre Pobre* puede que recuerden que él nos prohibió a su hijo y a mí decir las palabras: "No puedo pagarlo". Mi padre rico entendía el poder de la realidad de una persona. Su moraleja detrás de la lección era:

Lo que tú piensas que es *real* es tu *realidad.*

Como era un hombre religioso, mi padre rico a menudo citaba el pasaje del Antiguo Testamento "y la palabra se hizo carne". Ponía el pasaje en términos más cotidianos para que nosotros, que éramos chicos, pudiéramos entenderlo. Constantemente nos decía a Mike y a mí: "Lo que significa 'y la palabra se hizo carne' es que lo que piensas y dices que es *real* se convierte en tu *realidad*". Cuando se topó con esa hermosa propiedad con vista al mar, se negó a decir "no puedo pagarla", aunque no tenía el dinero en esa época. En cambio, pasó meses ideando un plan para determinar *cómo podía pagarla.* Trabajó duro para tomar lo que estaba *fuera de su realidad* y hacerlo *parte de su realidad.* No fue el dinero lo que hizo que mi padre rico fuera más rico. *Fue su habilidad para expandir su* ***realidad*** *lo que finalmente lo hizo más y más rico.*

¿Invertir es arriesgado?

Las personas con frecuencia dicen: "Invertir es arriesgado". Para ellas, la idea es real y como piensan que es *real,* se convierte en su *realidad,* aunque invertir *no tiene* que ser arries-

gado. Aunque siempre hay algo de *riesgo*, así como hay riesgo en cruzar una calle o en andar en bicicleta, los actos en sí *no tienen que ser arriesgados*. Así que muchas personas piensan que invertir es arriesgado porque consideran que sus ideas son reales.

Hace unos meses, un reconocido asesor de inversiones de un banco famoso, y yo, estábamos siendo entrevistados en un programa de radio. El reconocido asesor había sido invitado para retar las ideas que yo había escrito en *Padre Rico, Padre Pobre*. Comenzó diciendo: "Robert Kiyosaki afirma que las personas deberían iniciar su propio negocio si quieren ser ricas. De lo que el señor Kiyosaki no logra darse cuenta es de que la mayoría de las personas no pueden iniciar su propio negocio. Empezar un negocio es demasiado arriesgado. Las estadísticas muestran que nueve de cada diez negocios fracasan en sus primeros cinco años. Por esa razón, las ideas del señor Kiyosaki son arriesgadas. Pregúntele qué es lo que tiene que decir con relación a esos hechos".

El entrevistador de radio, feliz de tener un poco de controversia en su programa, me preguntó en un tono alegre: "Bien, ¿qué es lo que tiene que decir con relación a esos hechos, señor Kiyosaki?"

Después de haber escuchado eso muchas veces antes, estaba listo para aceptar el reto verbal de manera calmada. Haciendo una pausa por un momento, aclaré mi garganta y dije: "Ya he visto y he escuchado que citan esas estadísticas... y, por mi experiencia, diría que esas estadísticas son correctas. He visto fracasar a muchos negocios antes de su quinto aniversario".

"Entonces, ¿cómo puede usted recomendar a la gente que empiece su propio negocio?", preguntó el reconocido asesor con una huella de ira en su voz.

"Primero que nada", repliqué, "yo no recomiendo a la gente que empiece su propio negocio. Afirmo que todo el mundo debería *encargarse de su propio negocio*. Cuando digo 'encargarse de su propio negocio' me refiero a que deberían encargarse de su portafolio de inversión. Eso no necesariamente significa empezar su propio negocio, aunque un negocio bien llevado a menudo es un activo que hace que los ricos sean muy ricos".

"¿Y qué hay del riesgo?", preguntó el reconocido asesor financiero. "¿Qué piensa usted sobre los nueve de cada diez negocios que fracasan?"

"Sí, ¿qué hay de eso?", preguntó el entrevistador un poco menos alegremente después de darse cuenta de que el intercambio no estaba escalando hasta el nivel de una discusión al aire".

"Primero que nada, aunque nueve de cada diez no lo logran, note que uno de cada diez *sí* lo logra. Una vez que me di cuenta de que las probabilidades eran de nueve a diez para lograrlo, supe que necesitaba estar preparado para perder por lo menos nueve veces."

"¿Usted estuvo preparado para perder nueve de cada diez veces?", preguntó el asesor financiero con un tono sarcástico.

"Sí", respondí. "De hecho, he sido parte de los nueve que no sobrevivieron. De hecho, he estado entre esos nueve de cada diez que no sobrevivieron por dos veces, pero luego lo logré en mi tercer intento."

"Entonces, ¿cómo se sintió cuando fracasó?", me preguntó el asesor de inversiones, que era empleado del banco y no el dueño de un negocio. "¿Valió la pena?"

"Me sentí terriblemente la primera vez que fracasé. Fue todavía peor la segunda. Pero sí, para mí, valió la pena. De no haber fracasado dos veces, no me habría retirado prematuramente dieciocho años después ni sería financieramente libre

hoy", contesté. "Me tomó un poco recuperarme cada vez. No obstante, aunque me sentí mal, estaba preparado mentalmente para seguir adelante diez veces, incluso veinte, si era necesario. No quería fracasar tantas veces, pero estaba dispuesto."

"Suena demasiado arriesgado para mí y es demasiado arriesgado para la mayoría de las personas", dijo el asesor.

"Estoy de acuerdo", contesté. "Es especialmente arriesgado si no estás dispuesto a fracasar, o a fracasar por lo menos una vez antes de abandonarlo. Es todavía peor si piensas que fracasar es malo. Mi padre rico me enseñó a entender que fracasar es parte de ganar. Aunque tuve éxito en el pasado, aún sé que las probabilidades siguen siendo las mismas. Cada vez que empiezo un negocio, sigo siendo consciente de que nueve de cada diez fracasan".

"¿Por qué dice eso?", preguntó el entrevistador.

"Porque siempre necesito permanecer humilde y respetar las probabilidades. He visto a demasiadas personas construir un negocio, ganar mucho dinero, volverse jactanciosos y empezar otro negocio pensando que las probabilidades ahora están a su favor. Aunque es posible que las probabilidades hayan mejorado un poco debido a su experiencia y a su éxito pasados, todos necesitamos ser lo bastante humildes como para saber que las probabilidades siguen siendo nueve de cada diez para los negocios que están empezando".

"Lo que dice tiene sentido", dijo el entrevistador. "Así que actualmente cuando usted empieza un nuevo negocio sigue siendo cauteloso. Sigue respetando la posibilidad de éxito de uno a diez".

"Así es", repliqué. "He tenido muchos amigos que se vuelven jactanciosos y ponen todo el dinero de su último negocio en uno nuevo y luego lo pierden todo. Si quieres tener éxito en la vida, siempre tienes que respetar las probabilidades, sin

importar qué tanto éxito tuviste en el pasado. Todo jugador profesional de *blackjack* sabe que no porque sacaron un as y un rey en su última mano, cambian las probabilidades para la siguiente".

"Lo tendré en mente", dijo el entrevistador.

"Sigo pensando que es arriesgado", dijo el asesor. "Usted y su libro son peligrosos. La mayoría de las personas no puede hacer lo que usted hace. La mayoría de las personas no está preparada para dirigir su propio negocio".

"¿Está usted de acuerdo?", preguntó el entrevistador.

"También hay algo de verdad en la afirmación" contesté. "Nuestro sistema escolar entrena a las personas para ser empleadas más que para ser dueñas de negocios y por esa razón es que la mayoría no está preparada para dirigir su propio negocio. Así que yo estaría de acuerdo con nuestro reconocido asesor".

Haciendo una pausa, dejé que mi comentario de acuerdo quedara claro. Estaba haciendo mi mejor esfuerzo por no entrar en una discusión, aunque me sentía provocado por el asesor de inversiones. Siguiendo adelante dije: "No obstante, les recuerdo que hace menos de cien años, la mayoría de las personas eran pequeños negociantes independientes. Muchos de nosotros tenemos parientes que eran granjeros o que tenían negocios pequeños. Todos eran empresarios. La gente hace cien años era lo suficientemente fuerte como para dirigir su propio negocio a pesar de los riesgos. No fue sino hasta que gente como Henry Ford comenzó a construir meganegocios cuando cada vez más personas se volvieron empleadas. Sin embargo, aun con el advenimiento de meganegocios como Ford o General Electric, los pequeños negocios independientes siguen prosperando.

"De hecho, los pequeños negocios son responsables de casi todo el crecimiento laboral y de una gran parte de todos los

impuestos que se cobran. Así que a pesar de los riesgos, cada vez más personas siguen empezando su propio negocio. Sin ellas, habría mucho más desempleo. Sin esos individuos dispuestos a correr riesgos, seríamos una nación financieramente rezagada. La libre empresa nos da a todos la oportunidad de correr riesgos y crecer. Si esos individuos no corrieran riesgos, nuestra nación no sería tan próspera como lo es actualmente. Las personas que corren riesgos aumentan la prosperidad".

La entrevista prosiguió durante otros diez minutos. No hubo ni una resolución ni un acuerdo. Era obvio que proveníamos de realidades diferentes. A medida que continuó la conversación sin acuerdo, podía escuchar a mi padre rico diciendo: "Muchas discusiones en la vida real son ocasionadas por diferencias de realidad".

Las proporciones de riesgo-recompensa están a tu favor

Una de las cosas que quería decir al asesor era que la *proporción de riesgo-recompensa* estaba a mi favor. Sin embargo, eso seguramente habría llevado a una discusión... a una prueba para ver quién estaba bien y quién estaba mal. No logré dejar en claro mi punto en la radio, pero te lo quiero explicar a ti... el punto es que hay riesgo en lo que hago pero no tiene que ser arriesgado.

Hace años, mi padre rico nos explicó a su hijo y a mí la importancia de conocer los riesgos, las recompensas y de tener una estrategia ganadora... una estrategia ganadora que incluyera perder. Mi padre rico estaba consciente de la proporción de fracasos de nueve de cada diez que tiene la mayoría de los negocios que están empezando. También estaba consciente de que la recompensa de hacerlo sólo una de diez veces aumentaba mucho el riesgo de perder nueve. Mi padre rico explicó con

mayor detalle su posición diciendo: "La mayoría de las personas piensan sólo en términos de lo que es *inteligente* y lo que es *arriesgado*. Las personas inteligentes, en cuanto a lo financiero, piensan en términos de *riesgo* y *recompensa*. En otras palabras, en lugar de decir de inmediato que algo es demasiado arriesgado, que está bien o mal, que es bueno o malo, las personas inteligentes en cuanto a lo financiero sopesan los *riesgos* y las *recompensas*. Si las recompensas son lo bastante grandes, idearán una estrategia o un plan que aumente sus posibilidades de éxito sin importar cuántas veces *pierdan* antes de *ganar*".

Una estrategia de ganador

Por ejemplo, tengo un amigo que usa su propia estrategia sencilla de riesgo-recompensa para hacer transacciones diarias en la bolsa. Sabe que las posibilidades indican que encontrará un movimiento del mercado en uno de cada veinte tratos. Por eso, establece lo que llama una estrategia de administración del dinero. Si tiene 20 000 dólares para meterlos en la bolsa, lo cual es la décima parte de los 200 000 dólares de efectivo total que tiene, sólo arriesga mil dólares en cada transacción. En otras palabras, su estrategia es tener siempre suficiente dinero para perder diecinueve de cada veinte veces. Lo he visto perder 14 000 dólares en catorce transacciones seguidas y luego, repentinamente, ganar 50 000 en el siguiente movimiento del mercado. Su estrategia ganadora toma en cuenta la probabilidad de perder diecinueve de cada veinte veces, aunque nunca ha perdido tantas veces seguidas... hasta ahora. Cada vez que gana, de inmediato vuelve a las mismas probabilidades, es decir, una de cada veinte veces. Sabe que las probabilidades no cambian sin importar cuánto dinero tiene. Sigue planeando perder diecinueve de cada veinte veces.

Una estrategia de perdedor

La persona promedio, que evita perder y espera ganar el ciento por ciento del tiempo, es la persona que con frecuencia tiene la estrategia de perdedor. Esperar ganar el cien por ciento de las veces y nunca fallar es la realidad de un perdedor. Como decía mi padre rico: "Una estrategia ganadora debe incluir perder". La mayoría de las personas hoy en día tienen un plan de retiro que no incluye la posibilidad de perder. La mayoría de las personas hoy en día simplemente esperan que la bolsa siempre suba y que, cuando se retiren, sus ahorritos les duren mientras vivan. Ése es un plan que no incluye perder y por esa razón es el plan de un perdedor. Los ganadores saben que perder debe ser parte de cualquier plan. Cuando estuve con los Marines, siempre teníamos *planes de contingencia*, que son planes para las veces en que las cosas no salen como esperamos. Muchas personas hoy en día no tienen planes de contingencia para el retiro. La mayoría no tiene planes de retiro que incluyan la posibilidad de una caída severa de la bolsa después de retirarse o la posibilidad de vivir más de lo que les duren sus ahorros de retiro. En otras palabras, en lo que respecta al plan de retiro, la mayoría de las personas tienen una estrategia de perdedor porque no da ninguna cabida al error.

Perdiendo el 98 por ciento de las veces

En el mercadeo de respuesta directa, la mayoría de los mercadólogos sabe que las probabilidades son que 98 por ciento del material publicitario que mandan por correo *no* generará una venta. De modo que los mercadólogos profesionales cuentan sus campañas de mercadeo en dos por ciento de ganancia, algunos incluso en menos. Saben que dos por ciento de ganancia debe cubrir el costo del envío por correo realizado a 98 por

ciento de las personas que no contestaron. Una vez que los mercadólogos directos descubren a quien puede devolver dos por ciento o más, simplemente aumentan el número de envíos, sabiendo que seguirán perdiendo 98 por ciento de las veces. Saben cómo hacerse ricos ganando sólo dos por ciento de las veces y perdiendo 98 por ciento.

Los perdedores piensan que perder es malo

Mi padre rico decía: "Los perdedores son personas que piensan que perder es malo. Los perdedores no se pueden dar el lujo de perder y con frecuencia lo evitan a toda costa. Muchos perdedores apuestan sólo a cosas seguras... cosas seguras como la seguridad laboral, un sueldo fijo, una pensión garantizada y los intereses de una cuenta bancaria. Los perdedores siguen perdiendo y los ganadores siguen ganando simplemente porque los ganadores saben que perder es parte de ganar".

De pequeños, mi padre rico con frecuencia nos preguntaba: "¿Estás dispuesto a perder 99 por ciento de las veces?"

La respuesta que esperaba de nosotros era: "Sí, si la recompensa por ganar sobrepasa los riesgos y los costos de perder 99 veces". Tras pedirnos que explicáramos a mayor profundidad, le decíamos: "Si supiéramos que podíamos ganar un millón de dólares y la proporción riesgo-recompensa fuera 1:100 y la apuesta mínima fuera de un dólar, meteríamos 100 dólares en billetes de dólar y haríamos nuestra estrategia para apostar un dólar 100 veces".

Ésa era su forma simple de entrenarnos para pensar en términos de *riesgo y recompensa* en lugar de *bien y mal, arriesgado o seguro.* A mi padre rico no le gustaban los juegos de apuesta ni nos animaba a participar en ellos. Simplemente nos estaba entrenando a su hijo y a mí a pensar en términos de riesgo y recompensas.

Por qué los hermanos Wright estaban en lo correcto

Mi padre rico nos contaba a su hijo y a mí sobre su viaje a Kitty Hawk, en Carolina del Norte. Fue ahí mientras estaba de licencia del ejército en la Segunda Guerra Mundial. Decía: "Chicos, algún día necesitan ir a Kitty Hawk para ver lo listos que eran Orville y Wilbur Wright. Los hermanos Wright sabían que había *riesgos* en ser los primeros en volar pero no eran *arriesgados*". Mi padre rico explicaba que los hermanos Wright eligieron una gran extensión plana de arena cubierta de hierba para practicar sus fracasos. Nos decía: "Esos jóvenes sabían que iban a fracasar por lo que buscaron un terreno muy seguro en el cual fracasar. No se aventaron de puentes ni de peñascos. Buscaron un gran terreno plano con un buen viento fuerte y practicaron el fracaso hasta el día en que pudieron volar.

"Debido a su disposición para correr riesgos de manera inteligente, esos dos jóvenes cambiaron el mundo para siempre. Algún día, ustedes dos, deben ir a ver ese terreno en donde dos hombres valientes eligieron practicar el fracaso para poder volar un día. La mayoría de las personas nunca volarán en cuanto a lo financiero simplemente porque eligen evitar el fracaso". En agosto de 2000, estuve parado en ese mismo terreno amplio de arena cubierta de pasto y vi lo que mi padre rico había visto alrededor de 50 años antes. Vi un terreno que era el lugar perfecto para fracasar antes de volar.

Me transporté a la lección de mi padre rico sobre los hermanos Wright. Mi padre rico solía dibujar el siguiente diagrama para su hijo y para mí:



Explicando el diagrama, mi padre rico decía: "Cuando una persona dice cosas como:

1. No puedo pagarlo.
2. No puedes hacer eso.
3. No puedo hacerlo.
4. Eso es imposible.

Por lo general están hablando desde su realidad, haciendo comentarios sobre ideas fuera de su realidad".

Continuaba diciendo: "Cuando los hermanos Wright anunciaron que iban a ser los primeros seres humanos en volar, muchas personas dijeron: 'Los seres humanos nunca podrán volar'. De hecho, una de las personas que lo dijeron fue su propio padre, un hombre de la iglesia respetado".

Así que viendo el simple diagrama de mi padre rico, puedes ver que, para la mayoría de las personas, la idea de que los seres humanos pudieran volar estaba fuera de su realidad. De modo que ese comentario venía desde afuera de la frontera de su realidad conocida.



La razón por la que muchas personas decían: "Los seres humanos nunca van a volar", era porque esa idea estaba fuera de la *realidad* de la mayor parte de la gente en esa época. Sin embargo, la idea no estaba fuera del terreno de la *posibilidad* para los hermanos Wright... y ellos pasaron años trabajando para hacer que la posibilidad se convirtiera en realidad. En lo que respectaba al dinero, eso es precisamente lo que mi padre rico hizo y lo que mi padre pobre no hizo. Hoy en día, la frase común es: "Estar dispuestos a pensar fuera de la norma". Mi padre rico diría: "Todo el mundo puede pensar fuera de la norma por un día. La pregunta es: ¿puedes pensar fuera de la norma durante años? Si es así, te harás cada vez más y más rico".

Cuando más adelante en mi vida le dije a ese asesor financiero que yo estaba dispuesto a fracasar nueve de cada diez veces en un negocio sólo porque las *recompensas* sobrepasaban en mucho a los *riesgos*, dudo que me haya escuchado. En realidad no me escuchó cuando dije: "Empecé el negocio sabiendo que probablemente iba a fracasar. No pensaba que iba a tener éxito y, no obstante, sabía que tenía que empezar fra-

casando". Ese tipo de mentalidad no parecía ser parte de la suya. El punto aquí no es quién está bien y quién está mal. El punto que se debe señalar aquí es que nuestras realidades son diferentes. Y, debido a que nuestras realidades son diferentes, pensamos de manera diferente y vemos el mundo de manera diferente.

El apalancamiento de tu mente

No estoy animando a nadie para que salga y al azar empiece a perder ni para que empiece a jugar *blackjack* en un casino. Eso sería tan tonto como apostar a la lotería para que se encargue de tu retiro. Esta lección es sobre la diferencia en las realidades personales.

La lección es que *nuestra mente es nuestra herramienta de apalancamiento más poderosa.* Lo que pensamos que es *real* se convierte en nuestra *realidad*, en la mayoría de los casos. Una persona que piensa que invertir es arriesgado con frecuencia encontrará toda la realidad que quiera para sustentar esa realidad. Esta persona abrirá el periódico y leerá sobre todas las personas que han perdido dinero en inversiones. En otras palabras, la mente tiene el poder de ver lo que piensa que es real y de negarse a cualquier otra realidad. Así como la gente les decía a los hermanos Wright: "Los seres humanos nunca podrán volar". Y a Cristóbal Colón: "¿No puedes ver que el mundo es plano?" La gente siempre tendrá su propia realidad.

Para retirarte joven y rico, una de las cosas más importantes que puedes hacer es a tomar el control sobre tu propia realidad. Si puedes hacerlo, obtener cada vez más dinero con cada vez menos esfuerzo, ésto se volverá cada vez más fácil. Si no puedes controlar y cambiar tu realidad, entonces hacerte cada vez más rico puede tomarte más tiempo del que querrías.

Fue la habilidad de mi padre rico para cambiar continuamente su realidad la que al final lo hizo rico. *No* fue la propiedad con vista al mar la que lo hizo rico. Fue su habilidad para cambiar su realidad. Después de que compró esa propiedad, pronto se encontró buscando propiedades todavía más grandes donde probar su realidad.

Al mismo tiempo, fue la *incapacidad* de mi padre pobre para cambiar su realidad la que lo hizo trabajar más duro y no avanzar financieramente. Fue su frase constante: "No puedo pagarlo" la que le dio forma a su realidad. Mi padre pobre era un hombre muy listo. Habría podido pagar ese mismo terreno si hubiera estado dispuesto a cambiar su realidad, pero no sabía que era ésta la que se estaba interponiendo en el camino. Realmente pensaba que no podía pagar una propiedad multimillonaria de bienes raíces. Sus pensamientos fueron su realidad.

Al final, la diferencia principal entre mi padre rico y mi padre pobre simplemente fue la diferencia de sus realidades. En principio, uno eligió expandir su realidad diciendo: "¿Cómo puedo pagar esa propiedad con vista al mar?", aunque en esa época no podía pagarla. El otro eligió decir: "No puedo pagarla". Como dije antes, no fue la propiedad con vista al mar la que hizo que uno fuera rico y otro pobre. Fue la elección de realidades que hicieron.

El apalancamiento #1

El apalancamiento número uno es el que se encuentra en tu mente porque es donde se forman tus realidades. Para Kim y para mí, retirarnos jóvenes y ricos nos exigió controlar, cambiar y expandir constantemente nuestras realidades. Hoy en día le digo a la gente: "El primer paso para pasar de 50 000

dólares al año y una gran cantidad de trabajo arduo a un millón de dólares al año con muy poco trabajo comienza con un cambio de realidad".

Un cambio de realidad no necesariamente significa más grande o mejor. Un cambio de realidad simplemente puede ser darle un ligero giro a un punto de vista. Por ejemplo, en lugar de decir que algo es "demasiado arriesgado" como dicen muchos inversionistas sofisticados, pregunta "¿cuál es la proporción de riesgo-recompensa?" o "¿cuántas veces voy a perder antes de ganar?" En lugar de decir: "Ese terreno es demasiado costoso", lee un libro sobre una persona que pudo comprarlo o pregúntale a alguien que pudo pagar ese terreno y averigua cómo pudo pagarlo. Lo importante no es el terreno sino el cambio de tu realidad.

Por qué un padre se hizo más rico y el otro más pobre

Mi padre rico tenía la habilidad de cambiar, controlar y expandir continuamente su realidad. Y como podía expandir continuamente su realidad, se hizo cada vez más rico trabajando cada vez menos. Mi padre pobre, por otro lado, eligió vivir *dentro* de su realidad. Mi padre pobre vivía en un mundo de lo que él pensaba que era lo real y era la *única* realidad posible para él. Por eso trabajó cada vez más y se retiró pobre. Tenía una realidad fija y no sabía cómo controlarla, cambiarla o expandirla. En lugar de cambiar su realidad, siguió haciendo afirmaciones como: "No puedo pagarlo", "Nunca seré rico", "El dinero no me interesa", "Cuando me retire, mi ingreso bajará". Sus palabras se convirtieron en su realidad de vida.

Si quieres retirarte joven y rico, puede ser que necesites cambiar y expandir tu realidad y hacer que esto sea un hábito. Como

mi padre rico nos recordaba constantemente a su hijo y a mí: "Tus pensamientos y palabras se hacen carne".

Fuera de nuestra realidad durante años

Sentado en la fría montaña canadiense la víspera del Año Nuevo, me di cuenta de que necesitaba estar dispuesto a tener ideas fuera de mi realidad y a seguirlas teniendo hasta que *esas ideas del terreno de la posibilidad* se volvieran mi realidad. Así como los hermanos Wright pasaron años dispuestos a vivir fuera de la realidad de la mayoría de las personas, Kim, Larry y yo también tuvimos que vivir fuera de la realidad de muchas personas durante años. De hecho, tuvimos que vivir fuera de nuestra propia realidad durante años. A menudo nos enfrascábamos en discusiones con otras personas y en ocasiones nos criticaban por ser soñadores, tontos, irresponsables o arriesgados. Kim, Larry y yo tuvimos que vivir con fe en nuestras convicciones por lo menos cuatro años antes de empezar a ver resultados tangibles dentro de nuestra realidad. En otras palabras, nos tomó de cuatro a ocho años empujar nuestra realidad al nivel de nuestras metas que se encontraban en el terreno de la posibilidad.

Hoy en día, cuando la gente me pregunta qué se necesita para ser rico, yo digo: "Se necesita la habilidad para expandir tu realidad. Si *no* estás dispuesto a expandir tu realidad, hacerte rico puede tomarte un tiempo muy largo".

Una *sugerencia*: Una forma en que mi padre rico hizo que su hijo y yo expandiéramos nuestras realidades fue por medio de la lectura de biografías de personas que habían vivido la vida que habían querido. Por ejemplo, nos hizo leer las biografías de John D. Rockefeller y Henry Ford. Más recientemente,

he leído libros escritos por o sobre Bill Gates, Richard Branson, George Soros, entre otros.

Cuando me topo con gente que dice "soy demasiado viejo", yo les pregunto si estarían dispuestos a leer la historia del coronel Sanders, un hombre que empezó a hacerse rico hasta los sesenta y tantos años. Cuando escucho que una mujer dice "no puedo avanzar porque éste es un mundo de hombres", le pregunto si ha leído la historia de Anita Roddick, fundadora de The Body Shop o la de Muriel Schiefer, la primera mujer que tuvo un asiento en el Intercambio Bursátil de Nueva York. Cuando las personas dicen que son demasiado jóvenes, les pido que lean sobre Bill Gates, una persona que se convirtió en el hombre más rico del mundo a comienzos de sus treinta. Si esas historias no expanden sus realidades, dudo que haya algo que lo logre.

Otro libro excelente es *Body for Life* (*Cuerpo para la vida*) de Bill Phillips. Un amigo me recomendó que lo leyera porque vio que mi cintura se estaba ensanchando. Acabo de terminar de leerlo y ahora estoy siguiendo el programa que en él se explica. Bill Phillips dice muchas cosas que mi padre rico me enseñó, pero su tema es la *salud física* y el de mi padre rico, la *riqueza física*.

Sin importar el tema, encontré que el proceso era el mismo. Por ejemplo, Bill Phillips escribe que hay que encontrar las razones para perder peso antes de comenzar a perderlo. Mi padre rico lo llamaba el *porqué*. Bill Phillips tiene una sección excelente sobre los sueños versus las metas y por qué ambos son importantes para el proceso. Sin embargo, los temas en los que encontré una correlación más cercana entre estar sano y ser rico tenían que ver con comer e ir más allá de tu realidad.

Bill Phillips anima a la gente a comer más, *no* menos. Recomienda comer seis comidas diarias si quieres perder peso, ga-

nar fuerza y recuperar tu salud. Dice que muchas personas que tratan de perder peso matándose de hambre sólo se matan de hambre durante un tiempo corto; en ese tiempo pierden músculo, no grasa y luego regresan a la parranda, lo cual las engorda más. Se ponen más gordos porque ahora tienen más calorías y menos músculo para quemar las calorías adicionales. Conozco bien ese patrón.

Mi padre rico decía lo mismo sobre las personas que intentan hacerse ricas siendo tacañas, frugales, privándose de gastar dinero, viviendo por debajo de su nivel y escatimando. La mayoría de las personas no se vuelven fuertes financieramente con ese tipo de comportamiento. Una persona necesita gastar más si quiere hacerse rica... pero debe saber *cómo gastar* y *en qué gastar* para hacerse rica. Como decía mi padre rico: "Hay gastos buenos y gastos malos". Y la mayoría de nosotros sabemos que hay comida buena y comida mala. Así como una persona intenta perder peso matándose de hambre, una persona que intenta hacerse rica siendo tacaña lo único que logra es hacerse más débil financieramente y luego, de repente, agarra la parranda, pero no es una *parranda de comida*, es una *parranda de gasto.* Y así como quien agarra una parranda de comida se dedica a comer comida chatarra, en la parranda de gasto se gasta en baratijas.

Bill Phillips también sugiere que "la máxima intensidad ocurre después de que has 'percibido' el fracaso". Pienso que lo que Bill Phillips está diciendo es que sólo después de que ya no puedes avanzar más, en el momento en que fracasas, comienzas a sanar y a crecer de nuevo. En otras palabras, sólo después de empujarte más allá de tus límites y de fracasar físicamente, es cuando te vuelves más saludable. Yo digo que lo mismo es cierto en lo que respecta a volverte más rico. He notado que la mayoría de las personas no tienen éxito porque evitan el fraca-

so a toda costa. De la misma forma en que el asesor de inversiones aconsejaba no iniciar un negocio porque nueve de cada diez negocios fracasan, la mayoría de las personas ven el fracaso como algo malo. Mi padre rico me enseñó que el fracaso era esencial para aprender y tener éxito. Y personalmente he aprendido más *después* de fracasar que *antes* de fracasar. Aunque a veces duele, el proceso de cura después del fracaso es lo que finalmente me dio más fuerza emocional y financiera.

He conocido muchas personas que *no* tienen éxito sólo porque exitosamente han fracasado en fracasar. Han fracasado en ir más allá de su propia realidad percibida sobre lo que piensan que es posible. Cuando fracasan en eso, también lo hacen en encontrar lo que es posible en su vida. Como dije, pienso que fue la habilidad de mi padre rico para cambiar y expandir continuamente su realidad lo que al final lo hizo rico. Bill Phillips está diciendo lo mismo sobre volverse saludable. No te vuelves más saludable permaneciendo dentro de tu realidad de qué tan fuerte eres. Si quieres volverte más saludable y más rico, necesitas ir más allá de tu realidad. Necesitas vivir tu vida en un terreno de nuevas posibilidades. Las buenas noticias son que si constantemente vas más allá de tus límites, ganas el mejor apalancamiento de todos. Ganas el apalancamiento de volverte más saludable, más rico, de permanecer joven por más tiempo, tal vez hasta de volverte más atractivo... y, para mí, ése es un apalancamiento para el que vale la pena vivir.

Si estás dispuesto a expandir tu realidad, puede que quieras empezar leyendo libros o escuchando cintas sobre personas que ya han logrado lo que tú quieres lograr. Mi padre pobre me animó a leer libros sobre grandes líderes como los presidentes Lincoln y Kennedy, Gandhi, el reverendo Martin Luther King, entre otros. Así que ambos padres recomendaban leer para expandir tu realidad, sólo que no recomendaban las mismas reali-

dades porque provenían de diferentes realidades... y yo estoy feliz de haber estado expuesto a ambas.

Si verdaderamente quieres retirarte joven y rico, el lugar para empezar es con tu propia realidad.

Capítulo 6

¿Qué consideras arriesgado?

Haber tenido dos hombres fuertes como figuras paternas me dio la oportunidad de estar consciente de realidades diferentes. Aunque a veces era confuso o contradictorio, haber tenido que escuchar dos realidades diferentes fue benéfico para mí, a largo plazo. Me di cuenta de que ambos pensaban que estaban en lo correcto y en ocasiones pensaban que el otro estaba equivocado.

Mi padre real estaba subiendo con velocidad la escalera en el gobierno estatal. Rápidamente pasó de ser maestro de escuela a supervisor de educación para el estado de Hawai. Notando su rápido ascenso, la gente comenzó a susurrar que mi padre algún día se postularía para un cargo político.

Al mismo tiempo que mi padre estaba subiendo la escalera del gobierno, mi padre rico había estado trabajando duro para levantarse de la pobreza en su camino hacia volverse muy adinerado. Para la época en que su hijo y yo estábamos en preparatoria, era rico y se estaba volviendo más rico. El plan en el que había estado trabajando durante más de veinte años funcionaba. De repente, la gente comenzó a notarlo, a él y a sus actividades. Ya no era esa oscura figura de la que nadie sabía. La gente comenzó a preguntarse quién era esa persona que de

pronto estaba comprando propiedades como trofeos en Hawai. Mi padre rico fue un hombre que comenzó sin nada, tuvo un plan a largo plazo, trabajó en éste y ahora estaba entrando al radar de los ricos y poderosos de Hawai.

A los cuarenta y tantos años, mi padre rico se mudó del pueblito donde vivíamos e hizo una jugada para obtener enormes bloques de terreno en Waikiki Beach. Los periódicos estaban llenos de artículos sobre ese nuevo jugador en el mercado de los *resorts*. No pasó mucho tiempo antes de que controlara un bloque de terreno en la playa Waikiki así como otras propiedades con vista al mar en las islas exteriores. Mi padre rico ya no era un chico pobre de un pueblito en una isla remota. Había entrado en el corazón de la acción y la gente lo notaba.

Mientras mis dos padres estaban haciendo sus jugadas en sus importantes carreras, yo estaba en la universidad en una academia militar en Nueva York. Mike, ahora el hijo de un hombre rico, vivía en un penthouse justo en Waikiki Beach mientras asistía a la Universidad de Hawai y lo preparaban para dirigir el creciente imperio de su padre. Sonaba impresionante que viviera en un penthouse, pero, en realidad, Mike, al tiempo que asistía a la universidad, estaba dirigiendo el hotel en donde se encontraba el penthouse.

Durante las vacaciones de Navidad, cuando estuvimos en casa, Mike y yo estábamos en la oficina de mi padre rico hablando de lo que habíamos aprendido en la escuela y de las personas nuevas a quienes habíamos conocido. Tras haber conocido jóvenes de todo el país, les hice un comentario a Mike y a mi padre rico: "He notado lo diferente que piensa la gente sobre el dinero. He conocido chicos de familias muy adineradas y chicos de familias muy pobres. Aunque la mayoría de los chicos son brillantes en cuanto a lo académico, la clase media y la pobre parecen pensar de manera distinta a los chicos que vienen de familias ricas".

La respuesta de mi padre rico a mi última afirmación fue veloz: "No piensan de manera distinta", dijo, "piensan exactamente de manera *opuesta*". Sentado ante su escritorio, tomó su libreta amarilla y escribió la siguiente comparación:

Mentalidad opuesta

La clase media	*Los ricos*
Trabajo seguro	Crear un negocio
Casa grande	Condominios de departamentos
Ahorrar dinero	Invertir dinero
Los ricos son codiciosos	Los ricos son generosos

Después de que terminó de escribir, mi padre rico levantó la mirada hacia mí y dijo: "Tu realidad está definida por lo que consideras *inteligente* y por lo que consideras *arriesgado*".

Al ver su diagrama, pregunté: "¿Quieres decir que la clase media piensa que tener un trabajo seguro es inteligente y que crear un negocio es arriesgado?" Yo conocía bien esa realidad porque era la realidad de mi padre pobre.

"Así es", dijo mi padre rico. "¿Y qué más sobre tener un trabajo seguro?"

Pensé por un rato y mostré que no tenía idea: "No sé qué es lo que estás buscando", contesté. "Es cierto que mi padre y muchas personas piensan que tener un trabajo seguro es algo inteligente. ¿Qué es lo que estoy dejando fuera?"

"Lo que estás dejando fuera es mi realidad", dijo mi padre rico. "Les dije que la clase media y la clase pobre no sólo piensan de manera distinta. Dije que piensan exactamente de manera opuesta. Así que, ¿cuál es mi realidad opuesta?"

De pronto, más de la realidad de mi padre rico entró en mi realidad. "¿Quieres decir que piensas que crear un negocio es inteligente y que tener un trabajo seguro es arriesgado?", pregunté.

Mi padre rico agitó la cabeza y dijo: "No. Aprender a crear un negocio es como aprender cualquier cosa. Pienso que aferrarte a un trabajo seguro toda tu vida es mucho más arriesgado que correr el riesgo de aprender a crear un negocio. Un riesgo es a corto plazo y el otro riesgo dura toda la vida".

Eso pasó a finales de la década de 1960. Todavía no conocíamos las palabras *recorte de personal*. Lo único que sabía la mayoría de nosotros en esa época era que ibas a la escuela, conseguías trabajo, trabajabas toda tu vida y, cuando te retirabas, la empresa y el gobierno se encargaban de tu retiro. Lo único que nos enseñaban en casa y en la escuela era: "Obtén una buena educación para que puedas convertirte en un buen empleado". Estaba implícito, pero no expreso que asistir a la escuela para convertirte en alguien más *empleable* era lo más *inteligente* que podías hacer.

Miré la comparación de mi padre rico sobre que los ricos son codiciosos versus los ricos son generosos y en ese momento supe cuál era mi realidad. En mi familia, los ricos eran considerados personas frías y codiciosas que sólo estaban interesadas en el dinero y no se preocupaban por la gente pobre.

Señalando su lista, mi padre rico dijo: "¿Entienden la diferencia de mentalidad?"

"La mentalidad es opuesta", dije sutilmente. "Va más allá de simplemente ser diferente. Por eso es que a menudo a la gente le resulta tan difícil hacerse rica. Hacerse rico requiere de más que simplemente pensar de manera distinta."

Mi padre rico asintió y dejó que la idea entrara con claridad. "Si quieren hacerse ricos, es probable que necesiten aprender a pensar exactamente de manera opuesta a como piensan actualmente."

"¿Justo como piensas tú?", le pregunté. "¿No se necesita también *hacer* las cosas de manera distinta?"

"En realidad no", dijo mi padre rico. "Si trabajas por un empleo seguro, trabajarás arduamente durante la mayor parte de tu vida. Si trabajas para crear un negocio, es probable que trabajes más duro al inicio pero trabajarás cada vez menos al final y probablemente ganarás de diez a cien o hasta mil veces más dinero. De modo que ¿quién es más listo?"

"¿Y qué hay de invertir?", pregunté. "Mi mamá y mi papá siempre han dicho que invertir es arriesgado y piensan que ahorrar dinero es inteligente. ¿Tú no *haces* las cosas de manera distinta cuando inviertes?"

Mi padre rico sonrió y se rió entre dientes con ese comentario. "Déjame enseñarte una lección muy importante en la vida." Ahora yo era mayor y él podía añadir más detalle a las primeras lecciones que nos dio a Mike y a mí." Pero antes de enseñarte la lección, ¿puedo preguntarte algo?"

"Claro, pregúntame todo lo que quieras."

"¿Qué hacen tus padres para ahorrar dinero?", preguntó.

"Tratan de hacer muchas cosas", contesté después de pensar un rato la pregunta.

"Bueno, nombra una", dijo mi padre rico. "Nombra una cosa que hacen en la que invierten mucho tiempo".

"Bueno, todos los miércoles, cuando los supermercados anuncian sus especialidades semanales de alimentos, mi mamá y mi papá toman papel y lápiz y planean el presupuesto semanal destinado para la comida. Buscan ofertas y recortan cupones de productos alimenticios", dije. "Ésa es una actividad en la que invierten mucho tiempo. De hecho, nuestra dieta en casa está basada en lo que está de oferta en el supermercado."

"¿Luego qué hacen?", preguntó mi padre rico.

"Luego van a los diferentes supermercados y compran los artículos que encontraron anunciados en oferta", contesté. "Dicen que ahorran mucho dinero comprando comida en oferta".

"No lo dudo", dijo mi padre rico. "¿Y compran ropa en oferta?"

Asentí. "Sí y hacen lo mismo cuando buscan comprar un coche, nuevo o usado. Pasan mucho tiempo comprando para ahorrar dinero".

"¿Así que definitivamente piensan que *ahorrar* es inteligente?", preguntó mi padre rico.

"Definitivamente", contesté. "De hecho, cuando encuentran algo en oferta, lo compran en grandes cantidades y lo colocan en su enorme congelador. Justo el otro día encontraron una oferta de carne de puerco así que compraron bastante como para seis meses. Estaban emocionados por haber encontrado una oferta así".

Mi padre rico echó a reír. "¿Carne de puerco?", dijo riéndose fuerte. "¿Cuántos kilos de carne de puerco compraron?"

"No sé, pero compraron mucho. Nuestro congelador está lleno otra vez. Pero esa carne de puerco no fue lo único que compraron, también compraron hamburguesas de otra tienda que estaba en oferta y también las guardaron en el congelador".

"¿Quieres decir que tienen un congelador sólo para esas ventas extra especiales?", preguntó mi padre rico, todavía riéndose.

"Sí", contesté. "Trabajan duro para *ahorrar* cada centavo posible. Pasan mucho tiempo recortando cupones y comprando en las ofertas. ¿Hay algo malo en ello?"

"No", dijo mi padre rico. "No hay nada malo en ello. Simplemente es una realidad diferente".

"¿Tú no haces lo mismo?", pregunté.

Mi padre rico rió y dijo: "Estaba esperando que lo preguntaras. Ahora puedo enseñarte una de las lecciones más importantes que aprenderás en tu vida".

"¿La lección de que tú no haces las mismas cosas que hacen mis padres?", pregunté otra vez, esperando una respuesta a mi pregunta previa.

"No", dijo mi padre rico. "La lección de que hago exactamente las mismas cosas que hacen tus padres. De hecho, tú me has visto hacerlas".

"¿Qué?", dije. "¿Tú compras ofertas y llenas tu congelador? No creo que alguna vez te haya visto hacer eso".

"No, no me has visto", dijo mi padre rico. "Pero me has visto comprar inversiones que están en oferta para llenar mi portafolio".

Con esa afirmación, me quedé sentado en silencio por un rato. "Tu compras para llenar tu *portafolio* y mis padres compran para llenar su *congelador.* ¿Quieres decir que tú *haces las mismas actividades*, pero compras cosas diferentes para llenar cosas diferentes?"

Mi padre rico asintió. Quería que su lección entrara en mi cabeza de veinte años.

"Tú haces lo mismo, pero mis padres se vuelven más pobres y tú te vuelves más rico. ¿Ésa es la lección?", pregunté.

Mi padre rico asintió con la cabeza y dijo: "Es parte de la lección".

"¿Cuál es la otra parte de la lección?", pregunté.

"Piensa", dijo mi padre rico. "¿De qué hemos estado hablando?"

Pensé por un momento y finalmente me llegó la segunda mitad de la lección. "Vaya", dije, "tú y mis padres hacen las mismas cosas, pero sus realidades son diferentes".

"Lo estás entendiendo", dijo mi padre rico. "¿Y qué hay de lo inteligente y lo arriesgado?"

"Vaya", dije fuerte, "piensan que ahorrar dinero es inteligente y que invertir es arriesgado".

"Un poco más", dijo mi padre rico.

"Como piensan que invertir es arriesgado, trabajan duro ahorrando dinero... pero en realidad están *haciendo* las mismas

cosas que tú. Si cambiaran su realidad a invertir e hicieran las mismas cosas que tratan de hacer ahorrando dinero en carne de puerco, estarían volviéndose cada vez más y más ricos. Tú haces las mismas cosas que hacen ellos, pero tú compras negocios, inversiones en bienes raíces, acciones, bonos y otras oportunidades de negocios. Tú compras para tu portafolio y ellos compran para su congelador".

"Así que *hacen* las mismas cosas pero desde una realidad diferente", dijo mi padre rico. "Es su realidad la que ocasiona que sean pobres o clase media... *no* sus actividades",

"Es su realidad mental la que los hace pobres", dije sutilmente. "Es lo que consideran *inteligente* y lo que consideramos *arriesgado* lo que determina nuestro nivel socioeconómico en la vida". Estaba empleando una palabra nueva que había aprendido de mi clase de economía de la universidad.

Mi padre rico prosiguió diciendo: "Hacemos las mismas cosas pero operamos con una mentalidad diferente. Yo opero con la mentalidad de una persona rica y tus padres operan con una mentalidad de clase media".

"Por eso siempre has dicho: 'Lo que piensas que es real es tu realidad'". Añadí sutilmente.

Mi padre rico asintió y continuó, diciendo: "Y, como piensan que invertir es arriesgado, encuentran ejemplos de personas que han perdido su dinero o casi lo han perdido. Su realidad los ciega para ver otras realidades. Ven lo que piensan que es real, aunque no sea del todo real".

"De modo que una persona que piensa que tener un trabajo seguro es inteligente encuentra ejemplos de por qué crear un negocio es arriesgado. Una persona buscará verificar la realidad en la que quiere creer", añadió Mike.

"Así es", dijo mi padre rico. "¿Tiene sentido? ¿Han entendido la lección?"

Asentí, no obstante, seguía interiorizando la lección. Señalando la línea sobre la libreta amarilla que decía "una casa grande" y "condominios de departamentos", dije: "Así que mi mamá y mi papá siempre están buscando comprar una casa de ensueño más grande y tú siempre estás buscando comprar mayores condominios de departamentos. Ambos están haciendo lo mismo, pero tú te estás haciendo más rico mientras que mi mamá y mi papá sólo consiguen pagos de hipoteca más altos. Ése es otro ejemplo del poder de la mentalidad y la realidad, ¿no es cierto?"

"Así es", dijo mi padre rico. "Y, ¿por qué tus padres siempre están comprando una casa más grande?"

"Porque el pago de mi padre sigue aumentando de modo que sus impuestos siguen aumentando. Su contador le dice que compre una casa más grande porque así obtiene una mayor deducción de impuestos por pagos de hipoteca más altos", contesté.

"Y él piensa que es *inteligente*... ¿verdad?", preguntó mi padre rico. "Piensa que es inteligente porque cree que su casa es un activo y obtiene una gran deducción de impuestos por parte del gobierno".

Asentí y agregué: "Y piensan que comprar condominios de departamentos es *arriesgado*".

"Los dos obtenemos las mismas reducciones de impuestos, excepto que éstas me hacen más rico y las de tus padres los hacen luchar más y trabajar más duro. Yo tengo reducciones de impuestos por *buena deuda*, que es la deuda que me hace más rico y tu mamá y tu papá adquieren reducciones por *deuda mala*. ¿Ahora entienden cómo su idea de lo *inteligente* y lo *arriesgado* determina la realidad de una persona?", preguntó mi padre rico.

Mike y yo asentimos. "Ahora lo entiendo mejor", dijo Mike.

"¿Pero qué hay de la última línea?", pregunté señalando "los ricos son codiciosos" y "los ricos son generosos".

"Primero que nada, uno no tiene que ser rico o pobre para ser codicioso o generoso. El mundo está lleno de gente pobre que es codiciosa así como hay gente pobre generosa y viceversa", dijo mi padre rico. "Y como siempre les he dicho, hay muchas formas de hacerse rico. Puedes aumentar tu riqueza siendo tacaño, pero el problema es que sigues siendo tacaño al final del día. Puedes hacerte rico casándote con alguien por dinero, lo cual es un deporte muy popular, pero también sabemos en qué te convierte. Puedes hacerte rico siendo un estafador, pero ¿para qué arriesgarse a ir a la cárcel cuando es mucho más fácil hacerse rico fuera de ella? Y puedes hacerte rico teniendo suerte, pero el problema es que tienes que confiar en tu suerte más que en tu inteligencia cuando quieres hacerte rico".

Ya había oído esto muchas veces. En ese momento realmente quería que me aclararan más cómo hacerse rico y ser generoso así que ejercí presión preguntando: "¿Entonces qué hay de las diferencias entre 'los ricos son codiciosos' y 'los ricos son generosos'?"

"¿Se acuerdan de cuando les conté sobre hacer más y más con menos y menos?", preguntó mi padre rico en respuesta a mi pregunta.

Los dos asentimos ante la pregunta.

"Bueno, hacer *más y más con menos y menos* es una forma de ser generoso. De hecho, la forma más fácil de hacerse rico es siendo generoso", dijo mi padre rico.

"Te refieres a hacerte rico sirviendo a más personas", dijo Mike.

"Así es", dijo mi padre rico. "Cada vez que quiero ganar más dinero, lo único que tengo que hacer es preguntarme cómo puedo servir a más personas".

Luego Mike dijo: "Mi papá nunca ha dicho esto frente a ti, pero pienso que estás listo para escuchar su siguiente lección. Ya tenemos edad suficiente para entenderlo un poco mejor".

"¿Entender qué?", pregunté.

"Tú debes decírselo", pidió Mike.

"Ya has empezado, así que bien puedes terminar lo que empezaste".

Mike se volvió hacia mí y comenzó a hablar con tranquilidad. "Tu papá siempre te ha dicho que los ricos son codiciosos. ¿No es así?"

Asentí diciendo: "En muchas palabras".

"La razón por la que dice eso es porque piensa que los ricos deberían pagarle cada vez más a una persona a medida que se quede más tiempo en un empleo. Lo llama antigüedad o escalafón. ¿Cierto?"

Asentí.

"Pero puedes entender que, en su mayoría, la persona con frecuencia está haciendo la misma cantidad de trabajo o haciendo el mismo trabajo", preguntó Mike sutilmente.

"Eso lo entiendo", contesté. "Pero mi papá no lo ve de ese modo. Realmente cree en los aumentos de sueldo basados en la lealtad y la antigüedad".

"Así que tu padre piensa que los ricos son codiciosos porque no pagan por lealtad y antigüedad. ¿No es así?"

"Así es", contesté.

"¿Puedes ver cómo querer más dinero por hacer la misma cantidad de trabajo puede ser codicioso?", preguntó Mike. "O querer que se te paguen horas extra o dinero adicional si el trabajo que realiza la persona está fuera de la descripción de lo que debe hacer?"

"Pero así es como ganan dinero las personas en el mundo de mi papá", dije. "Es su realidad".

"Ésa es la palabra", dijo mi padre rico. "La palabra es *realidad.* Venimos de realidades diferentes. En mi mundo, pedir más dinero por hacer el mismo trabajo es codicioso. En mi

mundo, si quiero más dinero, primero necesito hacer más y más por menos y menos dinero, para más y más gente, entonces me hago rico".

"Por esa razón papá nos hizo leer la biografía de Henry Ford", dijo Mike. "Henry Ford se volvió uno de los hombres más ricos del mundo porque proporcionaba automóviles a cada vez más personas por cada vez menos costo. Desde el punto de vista de mi papá, Henry Ford era un hombre muy generoso. No obstante, muchas otras personas piensan que era codicioso porque, desde su realidad, explotaba a los trabajadores. El conflicto surge porque la realidad es diferente".

"Entiendo", dije. "A medida que he ido creciendo, he notado las diferencias que existen entre las personas que están dispuestas a hacer cada vez más por menos dinero y las personas que quieren hacer cada vez menos por más dinero. En el mundo de mi padre, a los profesores universitarios es a quienes se les paga más y a los maestros es a quienes se les paga menos. Lo llaman 'escalafón'. Y es el modelo de realidad al que pertenece mi padre".

"Y tienen derecho a pensar que es una mentalidad *inteligente*", dijo mi padre rico. "Pero ésa no es la forma como pienso yo".

"Por esa razón es que tu padre tiene una casa más grande que el mío", dijo Mike. "Mi papá ha pasado años construyendo y creando departamentos para poder proporcionarles a más familias habitación de mejor precio cada vez. Entre más departamentos construye, más baja el precio de la renta. De no ser por gente como mi papá, muchas familias con bajos ingresos estarían pagando rentas más altas porque habría pocos departamentos disponibles. Más departamentos significa rentas más bajas. Es el principio económico básico de la oferta y la demanda. Tu papá trabajó duro para comprar casas cada

vez más grandes para él y su familia. No le proporciona casa a nadie más y, no obstante, sigue pensando que los ricos son codiciosos. Es la realidad de tu padre, pero no es la realidad del mío".

Permanecí sentado en silencio agradecido de que Mike y su papá hubieran sido lo más amables posible conmigo sobre ese tema. Estaban haciendo su mejor esfuerzo para destacar a mis ojos las diferencias en los mundos de los *codiciosos* y los *generosos*. A la edad de veinte años, comencé a hacer un cambio en mi realidad. Sabía que podía elegir la realidad que quisiera y la realidad que estaba eligiendo era la realidad de mi padre rico. Y ésa era la de muchos ricos que eran generosos. Sabía que a partir de ese momento, si quería hacerme rico, primero necesitaba averiguar cómo ser más generoso. Sabía que podía elegir intentarlo y hacerme más rico pidiendo más dinero por menos trabajo, pero también sabía que podía hacerme más rico haciendo más por más personas. Tenía esa elección de realidad. Como decía mi padre rico: "La mentalidad no es diferente. Es una mentalidad opuesta". A la edad de veinte años estaba empezando a pensar en dirección opuesta a la mentalidad de mi familia. Para poder retirarme joven y rico, lo único que necesitaba hacer era descubrir cómo ser cada vez más generoso, no cada vez más codicioso. Comencé a ver que la forma de pensar de mi familia era la forma de pensar codiciosa.

En el libro número dos, *El cuadrante de flujo de efectivo de Padre Rico,* escribí sobre las diferentes personas que se encuentran en los diferentes cuadrantes que se muestran a continuación:



Los diferentes cuadrantes representan diferentes realidades. Para que una persona cambie de cuadrante o esté en dos o más cuadrantes requiere de un cambio de realidad. Por ejemplo, el cuadrante E, de *empleado,* es el cuadrante que ve el mundo desde la realidad de tener un trabajo seguro.

El cuadrante A, de *pequeño negocio* o de *auto empleado,* es el cuadrante que ve el mundo desde la mentalidad de la independencia personal, con la idea de hazlo por tu cuenta o de la mentalidad enfocada en la individualidad. Incluso en esta comparación, la comparación entre el cuadrante A y el cuadrante D, el de los negocios, encuentras cómo entra en juego el poder del apalancamiento. Una de las diferencias principales entre un negociante que tiene un negocio pequeño y un negociante a gran escala se refiere a cuántas personas más sirve ese dueño de un negocio. El dueño de un negocio grande

hará su mejor esfuerzo por construir un sistema que sirva al mayor número de gente posible. El dueño de un negocio pequeño a menudo depende de su toque personal para servir al mayor número posible de gente. El problema con el cuadrante A es que al dueño de un negocio pequeño con frecuencia se le agota el tiempo y no es capaz de servir a tanta gente como el dueño de un negocio grande. Así que una de las diferencias entre el dueño de un negocio pequeño y el de un negocio grande es que el dueño de un negocio pequeño sirve a la gente personalmente y el dueño de un negocio grande usa un sistema para servir al mayor número posible de personas.

El cuadrante I, de *inversionista,* es el terreno de juego de los ricos. Los inversionistas hacen dinero con dinero. No tienen que trabajar pues su negocio está trabajando por ellos.

Una *sugerencia*: Puede que quieras responder unas rápidas preguntas. Son las siguientes:

En *tu* familia, ¿cuál era la realidad sobre los siguientes temas?

		Inteligente		Arriesgado
1. Tener un trabajo seguro		________		________
2. Crear un negocio		________		________
3. Tener una casa grande		________		________
4. Tener condominios de departamentos		________		________
5. Ahorrar dinero		________		________
6. Invertir dinero		________		________
7. Los ricos son	codiciosos	________	generosos	________

Ahora es probable que quieras responder las mismas preguntas con base en tu realidad. Pedí que primero tomaras la posición de tu familia porque esa realidad puede ser una realidad emocional muy fuerte. Después de comparar tu realidad

con la de tu familia, puede que entiendas algunas de las diferencias de realidad entre diferentes miembros de la misma familia.

Para retirarme joven y rico, tuve que rechazar parte de la realidad de mi familia antes de poder adoptar y encontrar mis propias realidades. Para que Kim y yo pudiéramos retirarnos jóvenes y ricos, tuvimos que encontrar formas de servir cada vez a más gente, en lugar de que nos pagaran más por servir a menos.

CAPÍTULO 7

Cómo trabajar menos y ganar más

"Si quieres hacerte rico", decía mi padre rico, "no pidas un aumento. En lugar de pedir un aumento, comienza a preguntar cómo puedes servir a más gente. De hecho, si tomas en serio tu deseo de hacerte rico, en realidad no quieres un aumento. Si te dan un aumento, estás trabajando por el tipo de dinero *equivocado*".

En un capítulo previo, compartí cómo me retiré prematuramente aumentando mi deuda en lugar de tratar de salir de las deudas, cosa que tratan de hacer la mayoría de las personas. La lógica que se encuentra tras esta mentalidad es que hay *buena deuda* y *mala deuda* y la mayoría de las personas están cargadas de malas deudas. Lo mismo resulta cierto con el ingreso. La mayoría de las personas *no* están conscientes de que hay *buen ingreso* y *mal ingreso*... y la mayoría no se hace rica porque trabaja duro por un mal ingreso... y cuando pides un aumento, pides un aumento de mal ingreso. Si quieres retirarte joven y rico, necesitas trabajar duro por el tipo correcto de ingreso.

En libros anteriores expliqué los tres tipos diferentes de ingreso, que son:

1. *Ingreso ganado*: El ingreso ganado es el que recibes cuando trabajas por dinero. Es el ingreso que viene en la forma de

un cheque con tu pago. También es el tipo de ingreso del que pides más cuando pides un aumento, bono, pago de tiempo extra, comisiones y gratificaciones.

2. *Ingreso de portafolio*: El ingreso de portafolio es generalmente el ingreso de activos en papel como acciones, bonos y fondos de inversión. Una gran mayoría del total de cuentas de retiro están contando con el ingreso de portafolio en el futuro.

3. *Ingreso pasivo*: El ingreso pasivo generalmente es el ingreso que proviene de los bienes raíces. También pueden ser los ingresos provenientes de regalías, de patentes o del uso de tu propiedad intelectual como canciones, libros u otros objetos de valor intelectual.

Por qué a mi padre rico no le gustaba el ingreso ganado

En la mente de mi padre rico, el peor tipo de ingreso por el cual se podía trabajar duro era el *ingreso ganado*. Para él, era el peor ingreso por cuatro razones principales:

1. Es el ingreso con impuestos más altos y es el ingreso con menos *control* sobre cuánto pagas en impuestos y cuándo los pagas.
2. Tienes que trabajar personalmente para ganarlo y ocupa tu valioso tiempo.
3. Hay muy poco apalancamiento en el ingreso ganado. La forma principal en que las personas aumentan su ingreso ganado es trabajando más duro.
4. Con frecuencia no hay valor residual por tu trabajo. En otras palabras, tú trabajas, te pagan y luego tienes que volver a

trabajar para que te vuelvan a pagar. Una vez más, para mi padre rico, había muy poco apalancamiento en trabajar para obtener ingreso ganado.

Mientras crecía, siempre me pareció interesante que a mi padre rico no le gustara el *ingreso ganado*. Con frecuencia decía: "El peor consejo que puedes dar a tus hijos es asistir a la escuela para obtener un empleo bien pagado". La razón por la que decía esto no es porque estuviera en contra de la escuela... estaba en contra de enseñar a los hijos a pasarse la vida trabajando para obtener un ingreso ganado. La mayoría de las personas que yo conocía soñaban con empleos bien remunerados con mucho *ingreso ganado*. Como dije antes, la diferencia en realidades era más que simplemente diferente. Era exactamente lo opuesto. Mi padre rico decía: "Enseñar a la gente a pasarse la vida trabajando por un ingreso ganado es como enseñar a alguien a ser un esclavo bien pagado para toda su vida".

Por qué a mi padre rico le gustaba el ingreso pasivo

Aunque mi padre rico recibía los tres tipos de ingreso, si se le daba a escoger entre los tres, siempre elegía el ingreso *pasivo*. ¿Por qué? Porque era el ingreso por el que tenía que trabajar menos, con frecuencia es el que menos impuestos tiene y le daba parte de las ganancias más altas de manera constante durante un largo periodo. En otras palabras, trabajaba duro por el ingreso *pasivo* porque, a largo plazo, trabajaba cada vez menos, servía cada vez a más gente y ganaba cada vez más a medida que se hacía mayor.

En mi búsqueda por retirarme joven y rico, tuve que saber por qué tipo de dinero debía trabajar duro. Kim y yo pudimos retirarnos pronto porque nuestro plan nos tenía trabajando duro para obtener ingreso *pasivo* y no ingreso *ganado*, que es lo que

hace la mayoría de las personas. Otra diferencia es que planeamos retirarnos con más ingreso *pasivo* y no ingreso de *portafolio*, que es como la mayoría de las personas planean retirarse. Aunque muchas personas *sí* se retiran con ingreso de portafolio, no siempre es el mejor ingreso porque es el segundo en recibir los impuestos más altos de entre los tres tipos de ingreso... y los impuestos son tu mayor gasto individual en toda la vida. Este capítulo te explicará por qué.

Mi padre rico tenía los tres tipos de ingreso. La razón por la que los tenía era porque cada tipo de impuesto tenía diferentes ventajas y desventajas. Mi padre pobre trabajaba duro para obtener un solo tipo de ingreso. Esa diferencia entre los dos hombres se agrandó al medirla durante todo el tiempo de su vida laboral.

Mis padres trabajaron duro para ganar distintos tipos de dinero

Mis dos padres no trabajaban duro para obtener el mismo tipo de dinero. Mi padre pobre decía en repetidas ocasiones: "Ve a la escuela para que puedas obtener un empleo bien remunerado". Mi padre rico decía: "No es cuánto ganas lo que cuenta, sino cuánto dinero conservas". Él proseguía diciendo: "El ingreso ganado es el que más trabajo requiere de ti y es el que te permite mantener la menor cantidad de dinero".

Dinero a 50 por ciento

Mi padre rico a menudo llamaba al *ingreso ganado*, el ingreso que recibes de un cheque con tu pago, "dinero a 50 por ciento". La razón por la que lo llamaba "dinero a 50 por ciento" es porque sin importar cuánto dinero ganes, el gobierno siempre toma por lo menos 50 por ciento de una u otra forma. Si ganas 50 000 dólares

al año hoy en día, entonces es probable que por lo menos 25 000 se vayan para el gobierno, la mayor parte antes de que siquiera llegue a tus manos (a través de la retención). Incluso después de que recibes los 25 000 dólares restantes, el cobro de impuestos continúa. Como sabe la mayoría de la gente, te cobran impuestos cuando ganas, gastas, ahorras, inviertes y cuando te mueres. De hecho, tus impuestos al momento de morir pueden ser muy altos si no estás adecuadamente preparado para la circunstancia. Como decía con frecuencia mi padre rico: "Si no tienes un plan para tu dinero después de morir, el gobierno sí lo tiene".

Desde el punto de vista de mi padre rico, no era muy inteligente trabajar duro y que el gobierno tomara por lo menos 50 por ciento de lo que tanto trabajo te costó ganar.

(Hace unos años, la taza de impuestos era todavía más alta de 50 por ciento. Aunque la taza ha bajado en los últimos años, muchas de las exenciones se han eliminado para compensar la disminución de las tazas de impuestos. El hecho es que, cuando mi padre rico estaba en sus mejores años para ganar dinero, a menudo llamaba al ingreso ganado "dinero a 80 por ciento" porque eso era lo que el gobierno tomaba de la gente que tenía un ingreso ganado alto.)

Mi padre pobre no sabía que había una diferencia en los distintos tipos de ingreso. Y como no lo sabía, trabajó muy duro para obtener dinero a 50 por ciento y luego compró una casa más grande para obtener una reducción de impuestos que realmente nunca tuvo. En lugar de averiguar más sobre los distintos tipos de ingreso, mi papá regresó a la escuela para obtener un ascenso y un aumento. En otras palabras, trabajó duro, estudió mucho, ganó más y pagó cada vez más impuestos porque trabajaba para ganar dinero a 50 por ciento.

Mi padre rico tenía dificultades para entender a la gente que se pasaba la vida buscando un trabajo mejor pagado o un au-

mento en el pago. Con frecuencia decía: "Cuando obtienes un aumento, también lo hace el gobierno". Para él, pasarte la vida trabajando para obtener dinero a 50 por ciento no era lo más inteligente financieramente.

Dinero a veinte por ciento

La mayoría de las personas hoy en día están intentando retirarse utilizando lo que mi padre rico llamaba dinero a veinte por ciento, es decir, dinero de ganancias en bienes de capital o apreciación de acciones y, a veces, bienes raíces. La tasa solía ser mucho más alta hace apenas unos años, lo que significa que trabajar por ganancias en bienes de capital es todavía más inteligente en la actualidad. Cuando escuchas que los políticos dicen: "Mi oponente está dando una reducción fiscal a los ricos", con frecuencia se refieren a algún tipo de reducción de impuestos en el ingreso de inversiones.

Muchas personas son financieramente más inteligentes y no están trabajando tan duro para ganar *ingreso ganado.* Muchas personas están pidiendo opciones de acciones que pueden ser dinero a veinte por ciento, si la empresa tiene éxito. (Cierta parte se trata como ingreso ganado, pero el aumento de valor posterior puede ser dinero a veinte por ciento.) Una opción de acciones también puede carecer de valor si el negocio no mejora su valor percibido para el mercado. El punto es que la gente se está poniendo al corriente con las ventajas de impuestos y los diferentes niveles de apalancamiento de los diferentes tipos de ingreso. La brecha creciente entre los que tienen y los que no tienen se da porque la mayoría de las personas no está consciente de que hay diferentes tipos de ingreso... y trabaja duro por el tipo equivocado de ingreso

Dinero a 0 por ciento

Una de las razones por las que Kim y yo nos retiramos pronto fue que utilizamos dinero de impuestos diferidos y muchas veces usamos lo que mi padre rico llamaba dinero a 0 por ciento. El dinero de impuestos diferidos es dinero de ganancias en bienes de capital que no recibe un impuesto de inmediato... y se difiere por la cantidad de tiempo en que elijamos diferir pagar esos impuestos.

Por ejemplo: Dimos un pago inicial de 5 000 dólares y compramos una casa de 50 000. Dos años después, la vendimos por 100 000 dólares. En consecuencia, tuvimos una ganancia en bienes de capital de 50 000 dólares pero elegimos no pagar veinte por ciento por ganancias en bienes de capital, que habría sido de aproximadamente 10 000 dólares. En lugar de pagar el impuesto por ganancias en bienes de capital, como lo harías si hubieras obtenido la misma cantidad de un fondo de acciones o un fondo de inversión, dividimos nuestras ganancias y refinanciamos 55 000 dólares, que correspondían a 50 000 dólares en ganancias más nuestros 5 000 dólares originales de pago inicial para nuestra siguiente inversión. En otras palabras, teníamos un porcentaje de ganancia de mil por ciento en dos años y no pagamos ningún impuesto inmediato. Legalmente *diferimos* nuestros impuestos y usamos lo que técnicamente era dinero del gobierno como el pago inicial para un condominio más grande con valor de 330 000 dólares. Entonces, usamos el dinero del banco y parte del beneficio del dueño para ayudarnos a financiar los 275 000 dólares restantes que no teníamos. No sólo usamos DOP (dinero de otras personas), usamos el dinero del gobierno para ayudarnos a retirarnos jóvenes y ricos. Entre 1988 y 1994, utilizamos esa estrategia de inversión e impuestos muchas veces.

En Estados Unidos, una de las ventajas de invertir en bienes raíces en lugar de en activos en papel es la exención legal en el

código de impuestos. La razón por la que el gobierno permite esa exención es porque quiere que los inversionistas mantengan su dinero invertido en bienes raíces para proporcionar un suministro de habitación para personas que eligen no comprar o que no pueden comprar una casa propia. La reducción de impuestos hace que inversionistas como Kim y yo sigamos proporcionando un abundante suministro de casas en renta, manteniendo bajos los costos de vivienda. Esos incentivos de impuestos también mantienen vibrante a la industria de bienes raíces y ayuda a la economía de la nación a permanecer fuerte, puesto que los bienes raíces constituyen un sector grande de la economía de Estados Unidos. Si la industria de bienes raíces sufre, también lo hace el país.

Dinero libre de impuestos

Hay muchas formas de ganar dinero libre de impuestos. Una forma es invertir en bonos municipales libres de impuestos. Un ejemplo sería una persona que pone mil dólares en un bono libre de impuestos a una tasa de interés de cinco por ciento. Eso significa que cada año esa persona recibirá 50 dólares libres de impuestos. Aunque es posible que no suene emocionante, hay muchas veces en que una ganancia así es deseable.

Dinero libre de impuestos de dinero a 0 por ciento

Otra forma de diferir impuestos es tomar la depreciación de las mejoras a tu propiedad. Por ejemplo, digamos que compro una propiedad de renta en 100 000 dólares. El terreno está valuado en 20 000 dólares y el edificio en 80 000. El gobierno me permite depreciar el edificio y no pagar impuestos por el monto de la depreciación. Digamos que el gobierno me permite tomar un

periodo de veinte años de depreciación por la mejora de 80 000 dólares. En muchas formas, eso compensa 4 000 dólares de ingreso adicional sobre el que no tengo que pagar impuestos en ese año. Aunque 4 000 dólares pueden no parecer mucho dinero, cuando tu portafolio es de millones de dólares, esa cantidad sólo en depreciación, cuando se combina con otras pérdidas que *no* son pérdidas en realidad, puede ser significativa.

Un método que usan los ricos para recibir legalmente dinero libre de impuestos es simplemente seguir difiriendo sus ganancias en bienes de capital de bienes raíces y luego, al final de su vida, convierten esos bienes raíces en algo así como un fondo de caridad en su memoria. Al momento de hacer eso, *nunca* tendrán que pagar impuestos por todas esas ganancias en bienes de capital o por la depreciación que difirieron y usaron durante gran parte de su vida. Sus familias con frecuencia se han vuelto muy acaudaladas a través de diferir los impuestos por esos activos que donan y ya no necesitan el activo que los hizo ricos. Han hecho suficiente dinero para adquirir otros activos. De nuevo, ser generoso deja dinero.

Consejo competente

El mejor consejo en este momento es que busques consejo competente. No soy abogado fiscal, contador fiscal ni abogado estatal. Ésas son áreas del derecho altamente especializadas y complejas que requieren del mejor consejo que puedas encontrar, en especial si eres rico o si planeas volverte rico. Como decía a menudo mi padre rico: "El consejo más *caro* que puedes recibir es el consejo gratuito. Es el consejo que te dan tus amigos y parientes que no son ricos y que no tienen planes de hacerse ricos".

Mal consejo

No sólo puedes obtener malos consejos de amigos y familiares, también puedes recibir malos consejos de supuestos asesores financieros profesionales.

A muchas personas se les aconseja que su casa es la mejor deducción de impuestos. En mi opinión, ese consejo entra en la categoría de mal consejo. En Estados Unidos, por cada dólar que pagas de interés, el gobierno te permite aproximadamente 30 por ciento de deducción de impuestos. Eso significa que, si le das un dólar al gobierno, te permitirá ahorrar 30 centavos. Si te parece que esto tiene sentido, mándame un dólar y yo te devolveré 50 centavos. Otro punto menor que la mayoría de los asesores no te dicen es que cuando sobrepasas aproximadamente 125 000 dólares en ingreso ganado, comienzas a perder esa tasa de deducción de intereses por tu casa. Ésa es otra razón por la cual no hay que trabajar duro para obtener ingreso ganado ni hay que comprar una casa grande por sus ventajas de impuestos.

La mejor exención de todas

En el capítulo anterior, escribí sobre las diferencias entre lo que algunas personas consideraban inteligente y otras consideraban arriesgado. En mi primer ejemplo, afirmé que mi padre pobre pensaba que tener un trabajo seguro era inteligente y que crear un negocio era arriesgado. Mi padre rico lo veía de manera completamente opuesta. Él decía: "Si trabajas por la seguridad en el trabajo, aprenderás cada vez menos entre más trabajes. Para mí, ése es un precio muy alto a cambio de un poco de seguridad".

Hoy, como cuando era niño, la mejor forma de ganar más y trabajar menos es a través de tener tu propio negocio. Sigue

siendo la mejor exención del mundo. Una razón para empezar tu propio negocio es:

La diferencia de cuando pagas tus impuestos.

Empleado	***Dueño de un negocio***
Gana	Gana
Se le descuentan impuestos	Gasta
Gasta lo que queda	Paga impuestos de lo que le queda

Un empleado hoy paga por muchas de las mejores cosas de la vida con el dinero que le queda *después* de que se le descuentan los impuestos. Por ejemplo, la mayoría de los empleados tienen que pagar su automóvil con dinero posterior al descuento de impuestos. Al dueño de un negocio se le permite pagar su automóvil con dinero *antes* de que se descuenten impuestos si se usa para el negocio y cumple con ciertos requerimientos. Cuando estás trabajando para obtener dinero a 50 por ciento, tu automóvil puede ser mucho más caro que el de tu jefe, aunque cueste menos. Incluso cosas como boletos para el futbol, viajes o cenas, la guardería de tus hijos y otros beneficios con frecuencia se pueden pagar con dinero anterior al descuento de impuestos. El dueño de un negocio puede pagar esas cosas con dinero *anterior* al descuento de impuestos mientras que el empleado lo paga con dinero *posterior* al descuento de impuestos. (Deben considerarse gastos legítimos de negocios y pueden estar sujetos a restricciones.) Así que no sólo la mayoría de los estadounidenses está trabajando para ganar dinero a 50 por ciento, sino que la mayoría está pagando más por las cosas buenas de la vida con un dinero que ha sido reducido a la mitad. Cuando estudié esta diferencia con mi padre rico, rápidamente me di cuenta de que el precio de tener un trabajo seguro era muy costoso.

Advertencia

> **Unas palabras de advertencia**: Este libro no es un libro de texto en materia legal. Este libro sólo está escrito para hacerte consciente de algunas de las diferencias de ingreso. Te hago esta advertencia porque es legal reducir impuestos siempre y cuando uses esas estrategias de impuestos *buscando hacer más dinero*. Si usas las mismas estrategias *sólo para minimizar impuestos*, entonces, técnicamente estás quebrantando la ley. Éste es un punto muy importante y es la razón por la que te recomiendo que busques el mejor consejo posible en materia de impuestos. He conocido a demasiadas personas que hacen las cosas sólo con el objetivo de ahorrar impuestos y han sido severamente castigadas por el gobierno. De nuevo, la mejor asistencia profesional en esta área de la ley con frecuencia es invaluable.

Si quisieras tener más información sobre impuestos, corporaciones y otras estrategias legales para minimizar impuestos, es probable que te interese acudir a richdad.com y ver nuestra biblioteca de cintas de audio de diez dólares así como la serie de libros *Rich Dad's Advisors TM (Asesores de Padre Rico MR)*. Las cintas de audio son entrevistas únicamente informativas con algunos de mis asesores en cuestiones técnicas, mientras que los libros han sido escritos por nuestros asesores sobre sus especialidades individuales. Por favor recuerda que sólo son productos educativos. Siempre recomiendo que primero consultes asesores profesionales antes de llevar a cabo algún tipo de acción financiera.

Muy pocas deducciones de impuestos

Cuando estudias y comprendes el Cuadrante de flujo de efectivo, pronto empiezas a darte cuenta de que las leyes de impuestos

son lo peor para el empleado. De hecho, los empleados que reciben el pago *más bajo* son quienes pagan el *porcentaje más alto de impuestos*, ni qué decir de que el gobierno trabaja para proteger a la clase trabajadora. Incluso el cuadrante A (de los autoempleados) tiene más exenciones que el cuadrante E (de los empleados).

El mejor cuadrante es el cuadrante D (el de los dueños de negocios) simplemente porque éste te permite aprovechar las diferentes leyes en materia de impuestos en los diferentes cuadrantes. Por ejemplo, como una persona del cuadrante D, yo puedo utilizar las ventajas fiscales del cuadrante E, el cuadrante A y el cuadrante I. Esto no necesariamente es así para el resto de la gente que sólo se encuentra en el cuadrante E o A. En otras palabras, si eres un empleado o autoempleado profesional en Estados Unidos como un abogado o médico, no se te permite utilizar las mismas exenciones de las que disfruta una persona del cuadrante D. No obstante, la persona del cuadrante D puede utilizar las leyes de los cuadrantes E, A e I cuando le resulte conveniente. De nuevo, un consejo competente en cuestiones financieras y fiscales así como la planeación son importantes si quieres usar esas leyes en tu provecho.

¿Para ganar qué tipo de dinero estás trabajando duro?

La pregunta es: ¿Para ganar qué tipo de dinero estás trabajando duro? Si trabajas para ganar dinero a 50 por ciento, tendrás que hacerlo más duro que la persona que trabaja para ganar dinero menos costoso y el dinero más costoso se encuentra en el cuadrante E. Si le preguntas a cualquier contador público, te dirá que puede hacer muy poco por ti en el cuadrante E. El

gobierno ha bloqueado la mayoría de las exenciones para ese cuadrante.

Para las personas que se encuentran en el cuadrante E, el de los empleados, la mejor ventaja que tienen es su 401(k). Yo tengo uno. Sin importar si estás planeando volverte una persona segura, cómoda o rica, todo el mundo debería maximizar las ventajas de su 401(k). Para muchas personas del cuadrante E es la única exención que tienen disponible.

El problema con un 401(k)

Aunque recomiendo que todo el mundo tenga y maximice las contribuciones a un 401(k), si califican para uno, hay un gran defecto que le veo. El defecto es que aunque ahorres tu dinero en él y con fortuna crezca libre de veinte por ciento de impuesto sobre ganancias en bienes de capital, cuando lo saques, al momento de tu retiro, se te cobran impuestos a una tasa de 50 por ciento de ingreso ganado. Aunque creas que estás invirtiendo en *portafolio* o en dinero a veinte por ciento, cuando lo obtienes, de cualquier forma se te cobran impuestos según tazas de ingreso *ganado.* En otras palabras, aunque tú invertiste en dinero a veinte por ciento con impuestos diferidos, se te cobran impuestos según tasas de dinero a 50 por ciento cuando lo necesitas . Eso significa que trabajas toda tu vida para ganar dinero a 50 por ciento y cuando te retiras se te sigue cobrando según la tasa de 50 por ciento. (Por supuesto, si tu empleador duplica tus contribuciones al 401(k), tiene sentido maximizar tus contribuciones.)

El segundo problema con un 401(k) es que sólo funciona para personas que están planeando ser pobres. Si tu ingreso sigue siendo alto después de retirarte, sigues pagando impuestos más altos sobre tu dinero de retiro porque tu ingreso sube, no baja.

Cuando explico los tres niveles diferentes de planes financieros, uno tiene que ser seguro, otro tiene que ser cómodo y otro tiene que ser rico, recuerda que hay diferentes vehículos de inversión para cada tipo de plan. Los planes y ahorros 401(k) son parte integral de mis planes para estar seguro y cómodo. No son parte de mi plan para ser rico.

El problema con la Seguridad Social

El problema con la Seguridad Social es que sólo funciona para personas que quieren ser pobres. Si después de retirarte encuentras que la Seguridad Social no es suficiente para seguir viviendo y trabajas para ganar ingreso ganado, el gobierno comenzará a reducir tus pagos de Seguridad Social. En otras palabras, la única forma de recibir un pago completo es elegir ser pobre, en la mayoría de los casos.

El problema con los ahorros

Para las personas que piensan en tener todo su dinero en el banco, pensando que ahorrar es inteligente, su dinero está trabajando por dinero a 50 por ciento. Yo también tengo dinero en el banco, pero no pienso que ahorrar sea inteligente como mucha gente lo hace. Tengo dinero ahorrado como parte de mi plan financiero para estar seguro, no como parte de mi plan para ser rico. Esto es cierto aunque no pienso que sea inteligente tener mi dinero trabajando por dinero a 50 por ciento así como perder terreno por la inflación.

La peor realidad

En los capítulos siguientes, aprenderás por qué el consejo: "Ve a la escuela, consigue un empleo, trabaja duro, ahorra dinero, pon

dinero en tu 401(k)" podría ser el peor consejo desde el punto de vista de los impuestos. En cada paso del camino, el consejo recomienda trabajar duro para ganar dinero a 50 por ciento. Mi padre pobre era pobre porque ése era su consejo para él mismo y para sus hijos. Era su única realidad con relación al dinero.

Cómo puedes tener más ingreso con impuestos ventajosos

Si quieres retirarte joven y rico necesitarás seguir los consejos de mi padre rico. Y sus consejos comenzaron con la idea de que te encargaras de tus propios negocios.

Con el simple hecho de empezar un negocio pequeño en tu casa, de comprar una franquicia o de unirte a una compañía de mercadotecnia en red, te estás moviendo hacia un ingreso con impuestos más ventajosos. Si puedes reducir el costo de algunos de tus gastos, con sólo utilizar dinero con impuestos ventajosos estás avanzando financieramente. Pero siempre recuerda que *tu propósito debe ser hacer más dinero* y *no sólo evitar pagar impuestos*. Uno se considera planeación de impuestos y, el otro, evasión fiscal.

Si estás interesado en descubrir cómo trabajar para ganar más dinero con impuestos ventajosos, es probable que quieras consultar nuestro sitio de Internet para otros productos que tenemos con el fin de ayudar a la gente que quiere más educación; por ejemplo, tenemos dos productos creados por mi contadora fiscal personal, Diane Kennedy. Esos productos son:

1. *Tu primer paso hacia la libertad financiera*: un programa de cuatro casetes de audio y un libro de trabajo.
2. *Las exenciones de los ricos*: libro de la serie *Rich Dad's Avisors (Asesores de Padre Rico)* publicado por Warner

Books con una explicación a mayor profundidad sobre cómo tener un negocio te puede ayudar a ganar más dinero con impuestos ventajosos.

Siempre recuerda que por buenos que sean esos productos, no son un sustituto para encontrar a tus propios asesores profesionales. La estrategia de impuestos no es una actividad de hágalo usted mismo para las personas que toman con seriedad hacerse ricas y mantenerse así. Esos dos productos pueden ser una gran ayuda con el fin de asistirte para que encuentres asesores competentes sabiendo a quién y qué buscar al igual que para hacer preguntas más inteligentes.

Trabajando gratis

En *Padre Rico, Padre Pobre* conté una historia en la que mi padre rico me quitó mis diez centavos y me pidió que trabajara gratis. Muchas personas creen que es una historia interesante, pero trabajar gratis *no* es parte de su realidad. Me gustaría dejarte con este pensamiento: Si quieres trabajar por dinero con impuestos diferidos o por dinero libre de impuestos, en la mayoría de las instancias significa *trabajar gratis.*

El dinero que proviene del trabajo remunerado es el ingreso al que se le cobran los impuestos más altos. Por esa razón es que a menudo me estremezco cuando conozco a jóvenes brillantes que están en la escuela y que se sienten emocionados por conseguir pronto un trabajo bien pagado. Una persona joven con esa mentalidad o esa realidad es una persona que se enfrasca en trabajar cada vez más duro para ganar dinero a 50 por ciento. Un día, a la edad de 40 años, se despierta con su empleo muy bien pagado y comienza a preguntarse por qué algunos de sus amigos lo han rebasado en el terreno financiero. La razón por la que los empleados muy trabajadores son reba-

sados financieramente después es porque trabajaron duro para obtener un ingreso ganado. Trabajaron duro para ganar aumentos y bonos.

Aunque mi padre pobre comenzó obteniendo más ingreso ganado que mi padre rico, éste finalmente pasó y sobrepasó el potencial de ganancia de mi padre pobre. Mi padre rico decía: "Invertirás tiempo sin importar si trabajaste para obtener un ingreso ganado, de portafolio y pasivo. El problema de trabajar para obtener un ingreso pasivo es que tienes que seguir trabajando duro para conseguirlo. Al final, una persona que trabaja para obtener un ingreso de portafolio o un ingreso pasivo superará el potencial de ganancia del ingreso ganado porque puedes trabajar menos, ganar más y pagar cada vez menos impuestos cuando trabajas para obtener un ingreso de portafolio y un ingreso pasivo".

La razón de esto se explica en la siguiente tabla:

Ingreso ganado	dinero a 50 por ciento
Ingreso de portafolio	dinero a veinte por ciento
Ingreso pasivo	dinero a 0 por ciento

Mi padre rico sobrepasó a mi padre pobre simplemente porque el ingreso ganado con frecuencia proviene del trabajo y los otros dos ingresos son ingresos de activos. A medida que pasaba el tiempo, mi padre rico, lento pero seguro, siguió aumentando el número y el tamaño de los activos que tenía trabajando para él. Mi padre pobre lo único que sabía era cómo trabajar cada vez más duro personalmente para obtener cada vez más dinero a 50 por ciento.

Las personas del cuadrante E tienen el menor control sobre sus impuestos y pagan la mayor cantidad, incluso después de que se retiran. Si tu ingreso hoy proviene del cuadrante E es probable que quieras tomar en consideración hacer algo para

ganar ingreso de otros cuadrantes. El cuadrante A tiene unas cuantas ventajas más sobre el cuadrante E y la principal es la habilidad para deducir algunos gastos de tu ingreso neto, antes de que se te cobren los impuestos. El problema tanto con el cuadrante E como con el A es que el factor de apalancamiento del trabajo personal es mínimo y los impuestos son más altos. Los cuadrantes con mayor control sobre los impuestos, el potencial de apalancamiento más alto por un ingreso libre de mano de obra, y las mayores ventajas legales, son los cuadrantes D e I.

Si piensas en serio en retirarte joven y rico, es probable que quieras considerar trabajar gratis. En el momento en que te haces la pregunta: "¿Cómo puedo hacerme rico trabajando gratis?" comienzas a empujar a tu mente a entrar en otra realidad. Si no se te ocurre nada sobre cómo te puedes hacer rico trabajando gratis, sigue empujando tu realidad o comienza a invertir algo de tiempo y educación para estudiar la vida de las personas que se hicieron ricas en los cuadrantes D e I.

Mi padre rico decía: "Es difícil hacerte rico trabajando por dinero. Si te quieres hacer realmente rico, aprende cómo construir, comprar o crear activos". También decía: "Trabajar duro para obtener *aumentos de sueldo* es muy arriesgado". Es arriesgado porque la gente a menudo entra cada vez más en la carrera de la rata de la vida trabajando para conseguir aumentos de sueldo y, en segundo lugar, porque otras personas avanzan financieramente más rápido que tú.

Muchas de las personas muy ricas se hicieron ricas en su tiempo libre. Así que, si tienes un trabajo porque tienes responsabilidades financieras, conserva tu trabajo pero haz un mejor uso de tu tiempo libre. Cuando tus amigos vayan a jugar golf o a pescar o vean los deportes en la televisión, tú puedes estar empezando tu negocio de medio tiempo. Hewlett-Packard fue

iniciada en una cochera, al igual que Ford Motor Company. Ten en mente que hoy en día puedes pasar de rico a pobre más rápido que nunca antes. Michael Dell pasó de ser un chico universitario a ser multimillonario en tres años. Mientras sus compañeros de clase estaban haciendo su tarea o bebiendo cerveza en el pueblo, él estaba creando un negocio de muchos millones de dólares en su dormitorio. La mayoría de sus compañeros de clase, ahora de treinta y tantos años, están trabajando duro para ganar dinero a 50 por ciento. Muchos ahora están regresando a la escuela en espera de conseguir un ascenso y un aumento y siguen bebiendo cerveza y viendo los deportes por televisión. En cuanto a lo financiero, es probable que tengan una casa grande, un SUV, que sus hijos asistan a una escuela privada y que estén esperando que su 401(k) tenga suficiente dinero para cuando se retiren. Algunos, en silencio, se preguntan cómo Michael Dell, alguien que no terminó la universidad, tuvo tanta suerte. Su suerte comenzó con una diferencia de realidad, una gran disposición para estudiar, pero *no* para estudiar por las calificaciones, y a una gran disposición para trabajar gratis.

La razón por la que Kim y yo nos retiramos pronto fue porque trabajamos duro para construir un negocio y comprar bienes raíces. El plan nos permitió trabajar cada vez menos y ganar cada vez más. No trabajábamos por dinero. Lo hacíamos para construir, comprar o crear activos, como lo había aconsejado mi padre rico. No estábamos interesados en empleos muy bien remunerados ni en aumentos de sueldo. No estábamos interesados en trabajar en un empleo sin mucho apalancamiento ni en trabajar para ganar un dinero cuyo apalancamiento se había reducido en 50 por ciento. Para nosotros, eso no era inteligente y, a largo plazo, era mucho más arriesgado. En capítulos posteriores, entraré a explicar cómo puedes trabajar para adquirir más activos con menos riesgo y mayores rendimientos finan-

cieros. No obstante, te advierto que es probable que necesites estudiar y trabajar gratis para aprender cómo adquirir tales activos. Te lo advierto ahora porque *estudiar* y *trabajar gratis* son cosas que muy pocas personas hacen...y por eso es que hay tan pocas personas que se retiran jóvenes y ricas.

> No estoy en contra de pagar impuestos. El impuesto es un gasto por vivir en una sociedad civilizada. Sin impuestos, no tendríamos policía, bomberos, maestros, trabajadores sanitarios, juzgados, caminos, semáforos ni, por supuesto, políticos. El punto de este capítulo es aprender el control legal e inteligente sobre cuánto pagas de impuestos y cuándo los pagas.

Una sugerencia: haz una lista de cuánto ganas al mes comúnmente en los siguientes tipos de ingreso:

1. Ingreso ganado
2. Ingreso pasivo
3. Ingreso de portafolio

Si quieres retirarte, necesitarás ingreso pasivo y de portafolio, en la mayoría de los casos. Entre más pronto aprendas a adquirir ingreso *pasivo* y *de portafolio*, más pronto estarás en camino hacia retirarte joven y rico. No sólo serás capaz de retirarte más pronto, sino que también es probable que te sientas más seguro financieramente. También es probable que te sientas más listo, puesto que estarás obteniendo un ingreso de impuestos a veinte por ciento o incluso de impuestos diferidos, en lugar de un ingreso a 50 por ciento, que es el tipo de ingreso que la mayoría de la gente está buscando tanto.

Las secciones finales de este libro entrarán en cuáles son algunas formas de adquirir más ingreso pasivo e ingreso de

portafolio con mayor seguridad y ganancias más altas. Sin embargo, de nuevo, esto puede requerir de más estudio y trabajo gratis antes de que recibas esos tipos de ingreso. Con frecuencia se necesita un estudio dedicado y trabajar gratis para entrar en otra realidad. Si decides embarcarte en ese viaje para adquirir los ingresos con mejor apalancamiento, siempre recuerda a los hermanos Wright. Son excelentes ejemplos de personas que estudiaron porque querían aprender no por las calificaciones; trabajaron duro sin garantías en forma gratuita, corrieron riesgos de manera inteligente y se forzaron a sí mismos y al mundo a entrar en otra realidad.

Capítulo 8

La forma más fácil de hacerte rico rápidamente: Un resumen del apalancamiento mental

Poco tiempo después de que se publicó *Niño Rico, Niño Listo*, el cuarto libro en la serie de *Padre Rico*, apareció una reseña en un periódico importante. Casi todos los medios que hablan sobre la serie de *Padre Rico* han sido extremadamente favorables. Han sido más que justos, al igual que objetivos, en las reseñas de mis libros. Ese artículo de periódico en particular sobre *Niño Rico, Niño Listo* no comenzó de la misma manera. Ese periodista empezó el artículo con un ataque a mi incapacidad para escribir. Más o menos decía que yo necesitaba regresar a la escuela y tomar clases de cómo escribir. La ironía es que en el libro yo revelaba abiertamente que había reprobado inglés en la secundaria a causa de mi incapacidad para escribir. Que me etiquetaran como un estúpido y como un fracaso a la edad de quince años porque era malo para escribir fue un hecho muy doloroso en mi vida.

Desde entonces nunca he afirmado que soy escritor. Escribir podía ser mi habilidad más débil y la razón por la cual tuve dificultades en la escuela. El cuarto libro en la serie de *Padre Rico* es sobre cómo superé mi incapacidad para leer y escribir y aun así pude graduarme de la universidad. *Niño Rico, Niño Listo* trata sobre cómo encontrar y desarrollar el genio único de tu

hijo, aunque puede no ser en leer o escribir, al igual que la necesidad de desarrollar sus habilidades financieras de supervivencia. De modo que la crítica del periodista no era sobre contenido, sino sobre mis habilidades para escribir, el mismo problema que tuve mientras estaba en la escuela.

El periodista terminaba la reseña haciendo un comentario que consideraba favorable y que pensaba haría que el artículo fuera equilibrado y objetivo. Escribió: "Este libro ayudará a que su hijo sea más empleable". Ahora bien, me parece que la crítica a mis habilidades para escribir está justificada. Pero poner en su artículo que el único factor socialmente redentor de mi libro era que hacía que tu hijo fuera más *empleable* era tan extralimitado que me sentí ofendido. Dudé de que el reportero realmente hubiera leído el libro. *Niño Rico, Niño Listo no* se trata sobre hacer que tu hijo sea más empleable. Se trata sobre hacer que tu hijo sea *menos empleable.* Si quieres retirarte joven y rico, necesitas pensar en cómo volverte *menos* empleable, no *más*, de nuevo, la diferencia se encuentra en las realidades mentales.

Cómo volverse menos empleable

Resumiendo la importancia del apalancamiento mental, vuelvo a afirmar que tu *realidad* simplemente es lo que tú piensas que es *real.* O como se dice comúnmente, tu percepción *es* tu realidad. Cuando me preguntan: "¿Es difícil cambiar nuestra realidad?" Yo contesto diciendo: "Depende". Para mí, fue una lucha personal desprenderme de la realidad de mi padre pobre sobre lo que consideraba que era inteligente hacer y adoptar las ideas de mi padre rico sobre lo que pensaba que era inteligente. En muchas formas, cambiar la propia realidad de una de clase media o pobre a una rica podía ser como aprender a comer con

la mano izquierda después de haber pasado años comiendo con la derecha. Aunque no es algo difícil de hacer y todo el mundo puede hacerlo si persevera, puede ser que tampoco sea lo más fácil.

La forma más rápida de hacerte rico es ser capaz de cambiar tus realidades más rápido. Puede que para la mayoría de las personas eso sea más fácil de decir que de hacer, porque he observado que la mayoría preferiría mantenerse dentro de la comodidad de su realidad... aun si es una realidad de lucha y aflicción financiera. Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas preferirían vivir dentro de sus medios que expandir sus medios". Él creía que la mayoría de las personas preferían estar cómodas trabajando duro toda su vida que estar incómodas unos cuantos años, trabajando duro para cambiar su realidad y tomándose el resto de la vida de descanso. Usando la metáfora de cambiar de la mano derecha a la izquierda, la mayoría de las personas preferirían ser pobres comiendo con la mano derecha que hacerse ricas aprendiendo a comer con la izquierda. En muchas formas, eso es lo que necesita un cambio de realidad mental.

Contenido versus contexto

Fast Company es una revista excelente y recomiendo a todo el mundo que se suscriba a ella. En un artículo reciente titulado "Aprendiendo 101", leemos:

> *Aprender* es la herramienta más importante para las personas, equipos y compañías que quieren llegar rápido y quedarse rápido en la nueva economía.

Más adelante, el artículo cita a Estee Solomon Gray, la asesora de aprendizaje estratégico en línea para InterWise, Inc. Dice:

Entonces donde en la vieja economía el *contenido* era el rey, en la nueva economía, el *contexto* es rey.

En otras palabras, aprender a cambiar del dominio de la mano derecha al dominio de la mano izquierda es más importante que el tipo de tenedor que se usa.

El sistema escolar actual sigue luchando por dar a los niños un mejor *contenido* en lugar de buscar en qué forma la Era de la Información ha cambiado el *contexto* del mundo en el que ahora vivimos. Así como el periodista que reseñó mi libro, a quien describí antes, sentía que el único punto socialmente redimible de mi libro era hacer que tu hijo fuera más *empleable*, la mayoría de los maestros de escuela están tratando de crear contenidos de cursos que se espera hagan que tu hijo sea más *empleable.* Por eso el sistema escolar sigue enfocándose en el *contenido* en lugar de en el *contexto.*

El contexto del mundo ha cambiado. Cuando mi mamá y mi papá crecieron durante la Gran Depresión, el contexto era que los empleos eran escasos y tener un trabajo seguro era el rey. Por esa razón mi mamá y mi papá remarcaban la importancia de obtener buenas calificaciones y un trabajo seguro. En los días de mis padres, si encontrabas un trabajo seguro en una buena compañía y si eras leal y trabajador, estabas armado para toda la vida. La empresa era responsable de tu seguridad financiera después de retirarte. Hoy en día, después del recorte de personal de comienzos de los noventa, la mayoría de las personas se da cuenta de que el *contexto* o las reglas del empleo han cambiado para siempre.

Contenido, contexto y capacidad

Aunque mi padre rico no usa las palabras *contenido* y *contexto* con mucha frecuencia, eligiendo en cambio usar la palabra *rea-*

lidad, sí usa la palabra *capacidad* con regularidad. Solía decir: "Una persona pobre no sólo tiene una realidad pobre, tener una realidad pobre significa que esa persona tiene muy poca *capacidad* para permitir que el dinero se quede con ella".

Lo que quería decir es que cuando las personas decían cosas como: "Nunca seré rico", "No puedo pagarlo" o "Invertir es arriesgado", disminuía su capacidad de ser ricos. Decía: "Cuando una persona con una realidad pobre o de clase media de pronto se topa con dinero, con frecuencia no tiene la capacidad mental ni emocional para manejar la repentina abundancia... de modo que el dinero se desborda y se va". Por esa razón es que con tanta frecuencia escuchas gente que dice: "El dinero simplemente se me va de las manos", "sin importar cuánto gane, siempre ando corto de dinero a fin de mes", "invertiré cuando tenga algo de dinero extra".

En ocasiones usaré el ejemplo que mi padre rico usó para transmitirnos a su hijo y a mí su mensaje sobre el contexto. Mi padre rico solía tomar un vaso de agua vacío y luego, de una jarra llena y grande, vertía agua en el vaso. No pasaba mucho tiempo antes de que el agua se desbordara del pequeño vaso y siguiera haciéndolo mientras la siguiera vertiendo. Mi padre rico solía decir: "Hay mucho dinero en el mundo. Si quieren ser ricos, primero necesitan expandir su realidad [contexto] para poder conservar su parte de esa abundancia". En seminarios, uso ese mismo ejemplo gráfico para explicar la relación entre *contenido, contexto* y *capacidad.* Primero empiezo vertiendo agua en un vasito de una onza, luego en uno pequeño y después en uno más grande. Es una demostración simple para ilustrar la diferencia en la capacidad para conservar el dinero que existe entre los pobres, la clase media y los ricos.

Cómo expandir tu capacidad

Cuando me preguntan "¿cómo empiezo a expandir mi realidad o contexto?" Yo contesto: "Observando tus ideas". También le recuerdo a la gente uno de los dichos preferidos de mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". Respondo impartiendo el mismo consejo que mi padre rico me transmitió. Él no estaba de acuerdo con afirmaciones como:

1. No puedo pagarlo.
2. No puedo hacerlo.
3. Eso está mal.
4. Eso ya lo sé.
5. Intenté eso una vez y no funcionó.
6. Eso es imposible. Nunca va a funcionar.
7. No puedes hacer eso.
8. Eso es ilegal.
9. Eso es demasiado difícil de hacer.
10. Yo estoy bien y tú estás mal.

Mi padre rico decía: "Los cínicos y los tontos son gemelos en lados opuestos de la realidad y la posibilidad". Proseguía diciendo: "Los tontos creerán en cualquier esquema improbable y un cínico criticará cualquier cosa que esté fuera de su realidad". Terminaba su explicación diciendo: "La realidad de un cínico no deja que entre nada nuevo y la realidad de un tonto no tiene la habilidad para mantener fuera las ideas tontas. Si quieres tener abundancia y riqueza, necesitas una mente abierta, una realidad flexible y las habilidades para convertir nuevas ideas en empresas reales y provechosas".

Volviendo a citar la frase de la revista *Fast Company*:

> Entonces donde en la vieja economía el *contenido* era el rey, en la nueva economía, el *contexto* es rey.

Mi padre rico lo habría dicho de esta forma: "Si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas tener una mente abierta a nuevas ideas y tener las habilidades para considerar posibilidades mayores a tus habilidades actuales. Para hacer eso, debes tener una realidad que pueda cambiar, expandirse y crecer con rapidez. Tratar y hacerse rico con la realidad de una persona pobre que viene de carencia y limitación es una misión imposible".

Por qué no hacerse rico

Sentado en la montaña de la Columbia Británica en 1985, Kim, mi amigo Larry y yo decidimos que estábamos dispuestos a estar muy incómodos y a empujarnos hacia nuevas realidades para poder retirarnos jóvenes y ricos... y créeme, a veces fue muy incómodo. Cuando me preguntan cómo logré hacerme rico rápidamente y retirarme joven, simplemente digo: "Seguimos cambiando nuestras realidades". Cuando me preguntan cómo cambiar la propia realidad simplemente cito el dicho preferido de Robert Kennedy:

> Algunos hombres ven las cosas como son y dicen "¿Por qué?" yo sueño cosas que nunca fueron y digo "¿Por qué no?"

Si quieres hacerte rico más rápidamente, es cuestión de ir más allá de la comodidad de tus realidades actuales y entrar en el dominio de nuevas posibilidades para tu vida. Como decía Robert Kennedy: "¿Por qué no?"

Tener una mente que pueda expandir su realidad o contexto con rapidez es una forma importante de apalancamiento, en

especial en este mundo que cambia tan rápido. Para mi padre rico, tener una mente que podía expandir su realidad rápidamente era algo muy importante. De hecho, creo que era su gran habilidad personal y la razón de su éxito financiero en constante crecimiento. Ahora que soy mayor y, espero, más sabio, aprecio más completamente por qué mi padre rico nos prohibió a su hijo y a mí que dijéramos: "No puedo pagarlo". En los años venideros, tu habilidad para cambiar y expandir tu realidad será tu forma más importante de apalancamiento. En los años venideros, quienes puedan cambiar y expandir su contexto prosperarán y avanzarán más que quienes no puedan. Como dice la revista *Fast Company*: "En la nueva economía, el contexto es el rey".

Si quieres mantenerte a ritmo y retirarte joven y rico, necesitarás ser capaz de cambiar tu contexto rápida y continuamente... porque el *contexto* determina el *contenido*. Y *contexto* más *contenido* es igual a *capacidad*.

Esto más o menos completa las ideas sobre la importancia del apalancamiento mental. Aunque éste es el final de la sección sobre realidad mental, gran parte de este libro volverá a hacer referencia a este importante concepto del poder que tiene la propia realidad.

La siguiente parte del libro es la importancia del apalancamiento de tu plan financiero personal. La razón por la que es tan importante tener un plan es porque la mayoría de las personas tienen sueños pero no logran tener un plan. Es importante tener el sueño de retirarte joven y rico, pero para que el sueño pueda convertirse en realidad, una persona necesita tener un plan para crear un puente del sueño a la realidad.

Tu apalancamiento mental será probado en la siguiente sección porque entraremos en cantidades en dólares que están

más allá de las realidades de la mayoría de las personas. Si las cantidades en dólares están más allá de tu realidad, o de tu contexto, entonces esas cantidades seguirán siendo sólo sueños. Como se dijo antes, con frecuencia es difícil para una persona que está ganando menos de 50 000 dólares al año imaginar retirarse en unos cuantos años con más de un millón de dólares de ingreso. Aunque la mayoría de las personas sueñan con retirarse algún día con esa gran cantidad de dinero, menos de uno por ciento de la población de Estados Unidos lo conseguirá. Esa realidad seguirá siendo siempre un sueño para el otro 99 por ciento.

La buena noticia es que si entiendes la importancia de tener la realidad o el contexto adecuado y entiendes la importancia de tener un plan, tus posibilidades de retirarte joven y rico generalmente aumentarán.

Si puedes cambiar tu realidad y tener un plan fuerte, puedes descubrir que ganar un millón de dólares o más sin trabajar puede ser mucho más fácil que trabajar toda tu vida para ganar 50 000 dólares. Lo único que se necesita es una realidad o contexto flexible y seguir un plan. La segunda parte es sobre crear tu plan... un plan con alto grado de apalancamiento para retirarte joven y rico.

SEGUNDA PARTE

El apalancamiento de tu plan

Los siguientes son fragmentos de una entrevista con Robert Reich, secretario de trabajo en la administración de Clinton:

> La brecha cada vez mayor entre ricos y pobres nos está disponiendo a tener serios problemas.
>
> Como secretario de trabajo, mi meta era tratar de conseguir más empleos y mejores salarios para los estadounidenses y luego de trabajar duro en ese cargo durante unos años, no te queda más que sentir que los empleos y los salarios lo son todo. Pero no es así.
>
> Actualmente ya no sólo es cuestión de tener un empleo o siquiera un pago decente.
>
> En la nueva economía, con ganancias impredecibles... están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios.

La pregunta es: ¿Tú y tu plan están en el camino rápido o en el camino lento?

Capítulo 9

¿Qué tan rápido es tu plan?

Necesito la velocidad.

Tom Cruise en *Top Gun*

La idea de trabajar toda tu vida, ahorrar y poner dinero en una cuenta de retiro es un plan muy lento. Es un plan bueno y sensato para 90 por ciento de las personas. Sin embargo, no es un plan para alguien que quiere retirarse joven y rico. Si quieres retirarte así, necesitas tener un plan que sea mucho más rápido que los de la mayoría de la gente.

Si tienes oportunidad, renta la película *Top Gun* y observa la velocidad a la que esos jóvenes pilotos tenían que volar y tomar decisiones de vida o muerte. La capacidad para manejar la velocidad es importante para esos jóvenes pilotos porque sus vidas dependían de la *velocidad* con la que manejaran la *velocidad.* Lo mismo es cierto en la vida y en los negocios hoy en día. La velocidad a la que cambias y expandes tu contexto para adaptarte a los cambios en el mundo de los negocios de hoy es crítica para cualquiera de nosotros que quiera tener éxito y logros en el terreno financiero. La brecha ya no es entre los que tienen y los que no. Hoy en día la brecha que está cambiando con mayor velocidad es la financiera entre la clase media y los ricos. Para ir al grano, si tienes un plan o contexto lento de la Era Industrial, te estás quedando rezagado financieramente...

no por tus compañeros, sino por jóvenes con mentes más rápidas e ideas más aceleradas. Esa tasa de aceleración de cambio de contenidos es la razón por la cual tenemos chicos de 25 años que son multimillonarios y tenemos gente de 50 años que sigue esperando poder conseguir un trabajo que les pague 50 000 dólares al año. Lo triste es que muchos de esos mismos compañeros míos de 50 años siguen aconsejando a sus hijos que sigan sus huellas... tomando el mismo tren lento que tomaron sus padres.

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, comencé con la afirmación de que *invertir es un plan.* También dije que la mayoría de las personas planean ser pobres, lo cual es la razón por la cual tantas personas dicen lo que decía mi padre pobre: "Cuando me retire, mi ingreso bajará". En otras palabras, *planearon* trabajar duro toda su vida sólo para hacerse más pobres. Mi padre rico decía: "Si quieres ser rico y retirarte joven, debes tener un plan rápido que te haga cada vez más rico con cada vez menos trabajo".

¿Cómo crear un plan rápido?

Uno de los dogmas básicos de mi padre rico con relación al dinero es: "El dinero es una idea". Añadiendo otra idea a ésa, decía: "hay ideas rápidas e ideas lentas así como hay trenes rápidos y trenes lentos. En lo que respecta al dinero, la mayoría de las personas están en el tren lento, mirando por la ventana los trenes rápidos que los pasan. Si quieres hacerte rico rápidamente, tu plan debe incluir ideas rápidas".

Si fueran a construir una casa, la mayoría de las personas primero contratarían a un arquitecto y el arquitecto y tú trabajarían para crear una serie de planos. No obstante, cuando esas mismas personas comienzan a construir su fortuna o su plan

para el futuro, la mayoría no sabe por dónde empezar... y nunca diseña un plan financiero para su vida. No hay programas de acción detallados hacia la riqueza. En lo que respecta al dinero, la mayoría de las personas sigue el plan financiero de sus padres... y ese plan con frecuencia consiste en trabajar duro y ahorrar dinero. Siguiendo ese plan, millones de personas se sientan entonces en el tren de ida y vuelta del trabajo y observan las limosinas, los *jets* corporativos y las casas lujosas desde la ventana de su tren.

Si no planeas pasarte toda la vida mirando por la ventana de tu tren, avión o automóvil, atorado en el tránsito de la hora pico, puede ser que quieras comenzar a crear un plan financiero más rápido. Las siguientes son algunas ideas sobre cómo comenzar a construir y desarrollar un plan más rápido.

1. Elige primero tu estrategia de salida

Con frecuencia me preguntan: "¿Cómo empiezo a invertir?" o "¿En qué debería invertir?" Mi respuesta a su pregunta es otra pregunta: "¿Cuál es tu estrategia de salida?" Y, a veces, mi segunda pregunta es: "¿Qué edad quieres tener cuando salgas?"

Mi padre rico decía repetidamente: "Un inversionista profesional siempre tiene una estrategia de salida antes de invertir". Tener una estrategia de salida es un fundamento de la inversión. Por esa razón mi padre rico también decía: "Siempre comienza con el *final* antes de empezar". En otras palabras, antes de entrar a invertir, primero necesitas saber cómo, cuándo, dónde y cuánto quieres para salir. Por ejemplo, si alguien viniera y te dijera: "¿Qué es lo primero que necesitarías hacer para planear unas vacaciones?" Una respuesta debería ser: "Bueno, ¿a dónde quieres ir?" O si alguien te preguntara: "¿Qué debería estudiar?", la respuesta sería: "Bueno, ¿en qué te quieres convertir después de graduarte?" Lo mismo es cierto con la inversión.

Antes de decidir en qué quieres invertir, primero deberías saber dónde quieres terminar". Por eso mi padre rico decía repetidamente: "Conocer tu estrategia de salida es un fundamento importante de inversión".

Muchas personas invierten porque reconocen que el gobierno o la empresa para la que trabajan no va a encargarse de ellos después de que terminen sus días de trabajo. Muchas personas están invirtiendo hoy en día por su seguridad financiera a largo plazo. Aunque es bueno que hoy en día haya muchas más personas invirtiendo, me temo que muchos inversionistas no han pensado mucho su estrategia de salida antes de empezar a invertir.

¿Cuánto tendrás cuando dejes de trabajar?

Hace unos años, alguien me dio las siguientes estadísticas del gobierno federal de Estados Unidos. Aunque las estadísticas ya tienen unos años, no pienso que las proporciones o las cantidades en dólares hayan cambiado mucho.

Usando como parámetro la edad de 65 años como el momento en que la mayoría de las personas planean retirarse o *salir*, la pregunta es: ¿qué tanto ingreso quieres tener cuando terminen tus días de trabajo? En Estados Unidos, el Departamento de Salud, Educación y Asistencia Social rastreó personas de la edad de veinte a 65 años y encontró lo siguiente:

Para la edad de sesenta y cinco años, de cada cien personas:

36 estaban muertas
54 estaban viviendo con el apoyo del gobierno o de la familia
5 seguían trabajando porque tenían que hacerlo
4 tenían una buena situación económica
1 era rica

Esas estadísticas parecen verificar mi afirmación previa de que la mayoría de las personas parecen tener el plan de trabajar duro toda su vida y hacerse pobres. O planearon retirarse pobres o no prestaron atención a su plan financiero ni a su estrategia de salida.

Viendo esas estadísticas, la pregunta es: ¿cuando tengas 65 años en qué grupo *quieres* o *planeas* estar cuando salgas? Mi padre pobre, aunque tenía mucha preparación y era muy trabajador, continuamente regresaba a instituciones educativas más avanzadas para recibir más preparación y, no obstante, seguía en el grupo que terminaría en lo más bajo del montón al final de su vida. Por otro lado, mi padre rico terminó en la tabla muy, pero muy lejos de la categoría de los ricos. Aunque los dos más o menos empezaron sin nada, cada uno tuvo una estrategia de salida diferente. Uno planeó retirarse pobre y el otro planeó retirarse rico. Aunque los dos siguieron trabajando después de la edad de 65 años, la diferencia es que uno tenía que seguir trabajando y el otro trabajaba porque lo disfrutaba.

¿Cuál es la meta de tu estrategia de salida?

Después de ver las estadísticas del gobierno, me di cuenta de que se tenían que hacer más distinciones para obtener una tabla más útil para determinar nuestra estrategia de salida financiera. Tomando esas estadísticas del gobierno de Estados Unidos, añadí distinciones en dólares más detalladas, con base en las valuaciones de dólares del año 2000. Al retirarse a la edad de 65 años, el ingreso obtenido sin trabajar entra en las siguientes categorías:

Pobre	25 000 dólares al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año

Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

La triste realidad es que sólo uno de cada cien estadounidenses alcanzará el nivel de las personas afluentes o uno más alto cuando salga de la fuerza laboral. Las posibilidades son que 36 de cada cien estarán muertos, como lo indican las estadísticas de Salud y Educación en Estados Unidos. Esos 36 dejarán esta tierra antes de dejar la fuerza laboral. Eso significa que las 59 personas restantes de las 64 estarán por debajo del nivel de las personas afluentes. Sólo cinco superan ese nivel. Una razón de esto es tener un plan financiero lento sin una estrategia de salida claramente definida.

En mis seminarios de inversión, con frecuencia pregunto a los inversionistas: "¿En qué grupo quieren estar una vez que terminen sus días como trabajadores?" En otras palabras, "¿cuál es el nivel de salida que tienen por objetivo?" Me parece interesante que la mayoría de las personas se conforman simplemente con terminar en la categoría de salida de la clase media. Luego digo: "Si estás feliz ahí, entonces sigue en el tren lento. El tren lento te llevará ahí". Explico a mayor profundidad diciendo: "El tren lento sigue el programa de encontrar un trabajo seguro, trabajar duro, vivir por debajo de tu nivel, ahorrar dinero e invertir a largo plazo".

Cuando me preguntan: "¿Puedo llegar al nivel de las personas afluentes en el tren lento?" mi respuesta es "Sí... puedes llegar ahí con un trabajo seguro y muy bien remunerado... pero debes empezar a invertir joven, vivir de manera frugal, invertir una gran parte de tu ingreso, esperar que la bolsa no se caiga y estar dispuesto a retirarte después de los 55 años". Explicando con más detalle digo: "Hay un precio por usar el plan de tener un trabajo seguro y frugalidad para alcanzar el nivel de las per-

sonas afluentes. El precio es que con frecuencia es difícil pasar al nivel de los *ricos* o *ultra ricos* usando un plan tan conservador." Si lo único que quieres es retirarte en el nivel de *clase media* o de *personas afluentes*, entonces no necesitas este libro. Hay muchos libros escritos para esos niveles o para personas con ese contexto y realidad. Los niveles de clase media y de las personas afluentes son niveles excelentes en los cuales retirarte. Es por aproximadamente 50 por ciento de la población que no alcanzará esos niveles por quien me siento muy preocupado.

Toma el primer tren rápido

Si estás empezando tu vida con tan poco como yo empecé y quieres retirarte joven y rico al nivel de los *ricos* o *ultra ricos*, sobre todo necesitarás abandonar la idea del trabajo seguro y tomar el primer tren rápido. Para poder tomar el primer tren rápido, una persona necesitará tener una mente abierta, ideas de alta velocidad, mejores negocios y mejor educación en materia de inversión así como un plan más rápido. En otras palabras, esas personas necesitarán operar desde un contexto y un contenido mental diferentes a los de las masas. Las personas que usan un trabajo seguro y un plan de inversión a largo plazo para alcanzar el nivel de las personas *afluentes* con frecuencia llegan sin el contenido, el contexto y la capacidad para manejar los rigores de los niveles de los *ricos* y *ultra ricos*. En otras palabras, pueden llegar con dinero, pero sin la realidad que se requiere para los niveles de los ricos y ultra ricos. Como decía mi padre rico: "Hay más en ser rico que tener mucho dinero".

Mi esposa, Kim, y yo decidimos salir de la carrera de la rata en el nivel de las personas *afluentes*. Ésa era nuestra meta. Una

vez que la decidimos, en 1985, trabajamos y desarrollamos nuestra estrategia de salida, nuestro plan de inversión y entonces, y sólo entonces, decidimos nuestra estrategia de entrada. Una vez que la tuvimos, supimos qué hacer y por dónde empezar. Para nosotros era subirnos al tren rápido y crear un negocio e invertir en bienes raíces. Esto significó renunciar a unos cuantos fines de semana y ver menos televisión. Significó que amigos y parientes nos estuvieran preguntando: "¿Por qué no consiguen un empleo?" y "¿Por qué trabajan tanto?"

El trabajo duro, la falta de un empleo seguro y el seguimiento del rígido programa en el tren rápido dieron fruto. Logramos nuestra meta de nuestras inversiones cuando ella tenía 37 años y yo 47. Nos tomó nueve años después de que se creó el plan hasta que logramos nuestra meta. Creamos nuestro plan en 1985 y salimos en 1994. En 1985, elegimos un plan que nos llevara al nivel de las personas afluentes con rapidez y que además nos diera la preparación y experiencia necesarias que nos calificaran para pasar a los niveles de los ricos y ultra ricos. La palabra clave aquí es *calificado*, la cual se explicará más adelante, en este capítulo y en los siguientes.

Como nuestras inversiones nos dieron más de 100 000 dólares de ingreso pasivo al año, pudimos pasar al nivel de los *ricos* simplemente porque teníamos tiempo, dinero y estábamos calificados con lo básico para pasar a los siguientes niveles. Pasamos del nivel de las personas *afluentes* al nivel de los *ricos* en cinco años. La siguiente parada es el nivel de los *ultra ricos* recibiendo ingreso residual. Si las cosas van como lo tenemos planeado, debería tomarnos tres años.

En teoría, nuestro plan básico a lo largo de todos los niveles fue simple. Consistía en crear negocios e invertir en bienes raíces. Hoy en día, seguimos construyendo negocios e invirtiendo

en bienes raíces. Aunque el plan ha seguido siendo simple, lo que ha aumentado es nuestra preparación y experiencia. Es esa educación y experiencia lo que nos permite aumentar la velocidad con la cual construimos negocios y compramos bienes raíces. En otras palabras, cometimos errores, los corregimos y aprendimos. Al cometer esos errores y aprender, lo que ha cambiado es el tamaño de nuestro contexto, contenido o conocimiento, nuestra capacidad de manejar proyectos y cantidades de dinero más grandes y la velocidad a la cual procesamos esos hechos y cifras más grandes y más complejos. Tomar el primer tren nos dio diferentes cualidades de negocios e inversiones de las que tienen las personas que alcanzaron el nivel de los *afluentes* usando el tren lento.

Comenzamos lentamente pero ganamos preparación, experiencia y amigos con la misma mentalidad. A medida que progresamos en nuestro simple plan, nuestro contexto, contenido, capacidad y la velocidad a la cual podíamos construir negocios o adquirir bienes raíces se ha acelerado. En un momento en que muchos de mis compañeros están alcanzando sus años más altos de ganancia de ingresos, nuestro potencial de ingresos apenas parece estar despegando. En un momento en que muchos de mis compañeros están felices por estar ganando de 80 000 a 350 000 dólares al año, el ingreso que tenemos Kim y yo está abordando un tren de alta velocidad. Lo bueno es que estamos trabajando cada vez menos mientras ganamos cada vez más. Las cosas están saliendo conforme al plan.

Cuando yo estaba en la preparatoria, en los sesenta, mi padre pobre ganaba mucho más dinero que mi padre rico. Para cuando yo estaba en la universidad, mi padre rico ganaba veinte veces más de lo que ganaba mi padre pobre, aunque mi padre pobre estaba en sus años más altos de ganancia de ingresos. Para la época en que ambos tenían cerca de 65 años, mi padre

pobre apenas podía sobrevivir financieramente. De no ser por la Seguridad Social y por Medicare, habría estado viviendo en la calle o con sus hijos. En la misma época, la fortuna neta de mi padre rico se estimaba en más de 150 millones de dólares y seguía aumentando. Para el momento en que llegaron a los 65 años, mi padre rico estaba ganando más dinero al año del que mi padre pobre había ganado en toda su vida. Las vidas de esos dos hombres habían salido conforme al plan. Como dijo el ex secretario de trabajo Robert Reich: "Están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios".

2. Crea un plan que trabaje para ti

Calculo que 90 por ciento de la población sigue el mismo plan. Ésa es la razón por la que más de 99 por ciento de la población termina por debajo del nivel de las personas afluentes. Hay gente que trata y llega al nivel de los afluentes o de los ricos, pero no logra que su plan se vuelva realidad.

Remarco la importancia de crear tu propio plan porque cada uno necesita tomar en cuenta sus propias fuerzas y debilidades, esperanzas y deseos. Yo sabía que tenía que crear mi propio plan porque no era inteligente en el terreno académico como mi padre pobre. Era inteligente en otras áreas, pero no en las que nuestro sistema educativo reconoce como inteligentes. Uno de los primeros pasos para crear tu plan es descubrir cuál es tu genio innato y cuál es el proceso mediante el cual aprendes mejor.

En mi libro *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre los siete genios diferentes y las cuatro formas diferentes de aprender. El sistema educativo actual reconoce sólo un genio, el de las capacidades verbales-lingüísticas, la habilidad para leer y escribir y sólo una forma de aprendizaje. Mi padre pobre me ayudó

para encontrar mi genio y mi forma de aprender, aunque eso no estaba reconocido por la organización para la cual trabajaba, el departamento escolar del gobierno. Hoy en día, me gano el dinero no por lo que aprendí en la escuela, sino por lo que aprendí siguiendo mi propio plan. Si tú ya no estás en la escuela, o si no tienes hijos, puede ser un buen ejercicio que descubras tu propio genio y tu propio estilo de aprender. Si quieres retirarte joven y rico, saber cuál es tu genio y tu forma única de aprender es una parte importante del plan.

Dejando el camino de un trabajo seguro

Recuerdo claramente el día en que Larry y yo dejamos Xerox Corporation a finales de la década de 1970. Ése fue mi último empleo tradicional. Veinte años después, muchos de mis compañeros de Xerox estaban preocupados por ser liquidados debido a las dificultades técnicas y financieras de la empresa. La brecha en veinte años se había hecho más amplia y en más que sólo dinero. Es una brecha de realidades, viejas y nuevas.

Un cambio de contexto

No escribí el párrafo anterior para darme palmaditas en la espalda sino para ilustrar el cambio en contexto luego de apenas veinte años. En esa época, lo inteligente era encontrar un empleo y ascender la escalera corporativa. Recuerdo cómo la gente no entendía por qué Larry y yo estábamos dejando de lado la oportunidad de tener una carrera excelente en una empresa tan buena. Después de todo, los dos éramos los número uno en ventas en diferentes divisiones, la empresa seguía creciendo y nuestro futuro parecía brillante. No sólo no tenía sentido que nos fuéramos durante esa era económica, sino que la idea de dejar un empleo bien remunerado no era algo aceptado. Lo acep-

tado era abrirte camino por la escalera corporativa y algún día ser gerente o incluso vicepresidente de una región.

Cuando hablo con gente joven, nacida después de 1975, más o menos por la fecha en que estábamos dejando Xerox, mucha no quiere ascender la escalera corporativa. Para muchas personas, lo que hay que hacer es empezar tu propia empresa y hacerla pública mediante una oferta pública inicial y luego retirarte joven o empezar otra empresa y hacerla pública. El cambio de contexto en 25 años es muy grande. Tengo compañeros que ni siquiera saben lo que es una oferta pública inicial... pero sus hijos sí lo saben. Ellos hablan sobre hacerse empresarios o trabajar con uno que haga pública una empresa porque quieren el camino rápido hacia la riqueza. Quieren el camino rápido en vez de atorarse en la carrera de la rata de sus padres... una carrera financiera que al final llevará a una casa de beneficencia a millones y millones de personas trabajadoras de mi generación.

¿Cómo estás manejando el cambio?

Tengo amigos que odian los cambios de la moda, la música y la tecnología. Esos amigos odian el *rap*, no tienen un negocio por Internet y les alegra que tantas empresas punto com hayan fracasado. Ésas son algunas de las mismas personas que siguen creyendo en tener un trabajo seguro, seguridad social y Medicare... puras ideas o promesas de la Era Industrial.

Aunque hay personas que luchan contra el cambio, hay otras que huyen del cambio. Tengo otros amigos que de manera activa están buscando empleos que no puedan verse afectados o amenazados por la red mundial del Internet. Uno de ellos aceptó un trabajo como maestro, no porque le guste enseñar a los niños. Aceptó el trabajo porque quería un santuario donde res-

guardarse de los cambios que estaban sucediendo en el mundo. Quería un trabajo donde pudiera tener seguridad y de donde no lo despidieran. El sistema escolar era su cobijo del mundo del cambio.

Otra amiga compró un negocio que nunca podía verse afectado por el Internet. Dijo: "Soy demasiado vieja para aprender cómo hacer negocios en la red así que quiero uno que no tenga nada que ver con ella. No tengo nada de dinero para mi retiro así que mi plan es trabajar hasta que ya no pueda hacerlo".

Esos ejemplos muestran realidades o contextos que no están cambiando con las épocas. Lo más probable es que esas personas se queden rezagadas en la brecha cada vez mayor entre la clase media y los ricos. El barco está dejando el muelle hacia la tierra de mayores oportunidades, de los ricos y de la abundancia y muchas personas están eligiendo quedarse atrás... simplemente porque no son capaces de cambiar su contexto mental. Están atoradas en un tiempo que ya pasó.

Cómo ver el futuro

En un vuelo de Londres a Nueva York, me senté cerca de un ejecutivo de alto nivel de IBM. Después de presentarnos, le pregunté. "¿Cómo se prepara usted para el futuro?" Su respuesta fue: "El error que cometen los adultos al mirar el futuro es que lo ven desde sus propios ojos. Por eso es que muchos adultos no pueden ver los cambios que vienen. Si quieres ver cómo será el mundo en diez años, sólo observa a un chico de quince años. Observa el mundo desde sus ojos y verás el futuro.

"Si puedes apartarte de tu visión del futuro y realmente ver el mundo desde el punto de vista de una persona más joven, verás un mundo mucho más grande, un mundo lleno de cambios impresionantes y de una gran abundancia de oportunida-

des aún por venir. Hay oportunidades de negocios y de inversión por venir que crearán mayores fortunas de lo que hizo el automóvil por Henry Ford, de lo que hizo el petróleo por John D. Rockefeller, de lo que hicieron las computadoras por Bill Gates y de lo que hizo el Internet por los jóvenes fundadores de Yahoo, AOL y Netscape".

Luego pregunté: "¿Pronto veremos a un adolescente de preparatoria convertirse solo en multimillonario?"

Su respuesta fue: "Te apuesto dinero a que así será".

Si no eres rico hoy porque perdiste el último barco que partía del muelle, no te preocupes, hay otro barco con dirección a la tierra de los ricos y de las oportunidades que se prepara para zarpar. La pregunta es: ¿tú estarás a bordo?

La historia se repite

Una de mis materias favoritas en la escuela era la economía y la historia económica. La historia económica con frecuencia se asocia con el economista líder de alguna época. Algunos de esos economistas son Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus y John Maynard Keynes. Las historias de sus vidas y la forma como veían el mundo durante sus épocas son estudios muy interesantes sobre cómo han evolucionado la tecnología, los seres humanos y la economía.

Un periodo de la historia económica recibió su nombre por un grupo de personas llamadas *luddites* en inglés. Eran personas que se unían para atacar y destruir fábricas y la maquinaria porque tenían miedo de perder su trabajo. Actualmente, cuando alguien dice que una persona es un *luddie,* con frecuencia se refiere a una persona que ataca el cambio tecnológico, que se siente amenazada por él o que simplemente espera que la tecnología desaparezca y deje tranquilo al mundo.

Aunque tiene mucho tiempo que los *luddites* han desaparecido, los modernos los han reemplazado. La historia tiene su forma de repetirse.

¿Estás congelado en el tiempo?

Muchos de nosotros hemos visto programas "de cambio de imagen" en la televisión, donde el conductor toma a una persona que se viste horrible y la transforma, de rana a príncipe, con un cambio de imagen. Un equipo de estilistas, consultores de imagen y especialistas en color arremeten contra esa persona que es un desastre de la moda y la convierten en un milagro de la moda. Algunas de las transformaciones son verdaderamente sorprendentes y algunas incluso cambian la vida para siempre.

Un amigo mío es uno de los principales asesores profesionales de imagen del mundo, lo que significa que le pagan por vestir y mejorar la imagen de gente rica. Él es una de las personas a quienes les pago por vestirme. La razón por la cual le pago a alguien para que elija mi ropa y corte mi cabello de manera distinta es porque no quiero congelarme en el tiempo. En cambio, quiero moverme con el tiempo, estar en sincronía con los cambios de contexto y contenido, ir de acuerdo con los cambios de la moda. La razón por la que cambio mi imagen es porque me ayuda a estar en sincronía con el tiempo en comparación con estar congelado en el tiempo, un tiempo que ha pasado.

Ese asesor profesional de imagen, que también se llama Robert, me dijo una vez: "Una persona con frecuencia se congela en el tiempo en que se sentía más emocionada con la vida. Pudo ser el periodo cuando se sentía más exitosa, cuando más se divertía, cuando se sentía más viva, más atractiva sexualmente o todas las anteriores. Por eso ves hombres y mujeres de mi

edad que se siguen viendo como *hippies*. Muchos se sintieron muy vivos durante los años de protesta contra la guerra de Vietnam. Y, en el otro lado de la moneda, por eso ves a tantos veteranos de la misma época que siguen usando sus uniformes militares. La guerra fue un periodo en el que ellos también se sintieron muy vivos o sintieron que sus vidas significaban algo".

Cuando ves personas que usan las sudaderas de su universidad a pesar de tener años de haberse graduado, por medio de su ropa también reflejan que añoran el pasado. Otro ejemplo de estar congelado en el tiempo es cuando las personas, a medida que se van haciendo mayores, comienzan a actuar, lucir y vestirse cada vez más parecido a sus padres. Lo opuesto de esto son quienes empiezan a vestirse con ropa de jovencitos tratando de verse más jóvenes o de regresar a una época en que eran más atractivos. Ésos son casos de personas que están atoradas en el pasado en lugar de cambiar con el tiempo. Se demuestra en la forma en como se visten. No se trata realmente de un cambio de ropa, sino de estar congelado en un contexto. Esas personas con frecuencia se vuelven más rígidas y menos flexibles a medida que envejecen.

Por qué no quieres estar atorado en el pasado

Ahora, todos hemos visto gente que se sobrepasa con la moda o gente que trata de verse demasiado moderna o demasiado en onda. No es a eso a lo que me refiero. Una de las razones por las que recomiendo vestirse inteligentemente a la moda, como diría mi amigo Robert, es porque quieres estar en sincronía con los tiempos. Si no estás en primera fila de lo que está pasando, entonces estás en el pasado.

Si estás en el pasado, entonces tiendes a hacer o invertir en inversiones que también están en el pasado. Las inversiones

que pertenecen a un tiempo que ha pasado son inversiones que van hacia abajo en vez de hacerte rico. Una de las razones por las que las personas compran inversiones cuyo momento ha pasado es porque quien está haciendo la inversión también puede estar atorado en el pasado.

Lo que va a pasar

Si quieres retirarte joven y rico, necesitas invertir *en lo que va a pasar, no en lo que ya ha pasado.* En el mundo de las inversiones, hay mucho de cierto en el viejo dicho: "Al que madruga Dios le ayuda".

Ver el futuro te hace rico

Mi padre rico con frecuencia nos decía a su hijo y a mí: "Si quieren ser ricos, necesitan desarrollar su visión. Necesitan estar al filo del tiempo, observando el futuro". Mi padre rico solía contarnos historias sobre cómo John D. Rockefeller se hizo rico porque vio la creciente importancia de la gasolina debido a la creciente demanda de automóviles. También nos recordó cómo Henry Ford pudo ver que la clase media quería automóviles propios, en un momento en que sólo los ricos tenían autos. Actualmente, en los tiempos modernos, Bill Gates se hizo multimillonario porque vio el crecimiento en las computadoras personales mientras que los hombres más viejos y más sabios de IBM veían el futuro en las computadoras de grandes magnitudes. Los hombres más viejos de IBM no pensaban como Henry Ford y, en consecuencia, perdieron el futuro para IBM y se lo dieron a Microsoft. Si yo fuera inversionista de IBM , habría despedido a esos ciegos y les habría hecho devolver sus sueldos. En cambio, recibieron bonos y los inversionistas perdieron su futuro. Los jóvenes que te dieron Yahoo, Netscape, AOL

y otras compañías famosas de Internet se hicieron multimillonarios antes de graduarse de la universidad porque vieron el futuro.

Si perdiste el barco que se dirigía a los campos de petróleo, la era de la computadora, la era del Internet, no te preocupes, hay otro barco listo para zarpar. Sin embargo, si estás atorado en el pasado, tus posibilidades de perder el próximo barco, o peor aún, de subirte al Titanic porque es grande y seguro, son bastante altas... en especial hoy en día que el contexto y contenido del mundo cambian con tanta rapidez.

En la película *Top Gun*, hay una línea clásica que dicen todos los pilotos "¡Dispara! ¡Dispara!" Si viste la película, es probable que recuerdes que el tiempo disponible para dispararle al avión enemigo se mide en fracciones de segundo. Si esperabas demasiado o no estabas preparado, perdías la oportunidad. Lo mismo es cierto en el mundo del dinero. La ventana de la oportunidad para disparar también es angosta. Si estás congelado en el tiempo, atorado en el pasado, te vistes como tu mamá o tu papá, no estás preparado, careces de las habilidades requeridas de negocios o inversiones, puede ser que ni siquiera veas la oportunidad. No sólo perderás la ventana de la oportunidad, puede que le dispares a oportunidades que también están congeladas en el tiempo y no van a ningún lado.

En 1999, un amigo vino a verme y me dijo: "Tomé tu consejo e invertí en una propiedad de alquiler. Compré un dúplex de 150 000 dólares en un buen vecindario. Es un buen comienzo, ¿verdad?"

Felicité a esa persona, porque es sólo eso. Es un buen comienzo. El problema es que le está disparando a un blanco cuyo tiempo ya ha pasado. Llegó tarde a la fiesta. No disparó cuando debió haberlo hecho. No obstante, es un buen comienzo y un buen comienzo siempre es mejor que ni siquiera empe-

zar. Es un buen comienzo porque incluso si pierde dinero, lo menos que ganará será un conocimiento y una experiencia invaluables.

No obstante, no disparó cuando debió haberlo hecho. Digo esto porque estuvo con Kim y conmigo cuando nosotros estábamos disparando, entre 1989 y 1994. Kim y yo le estábamos comprando a un mercado que se estaba cayendo. Cuando le dijimos que también debía comprar, dijo: "No, es demasiado arriesgado. Puedo perder mi trabajo. Ustedes saben que están recortando a muchas personas. Además, los precios de los bienes raíces están demasiado bajos y están cayendo. ¿Qué tal si siguen cayendo? ¿Qué tal si entramos en una depresión?"

La ventana de la oportunidad se había abierto y se había cerrado. Diez años después, cuando los precios de los bienes raíces estaban en su punto más alto y la bolsa estaba empezando a tambalearse, mi amigo se dio cuenta de que debe comenzar a disparar. Ahora toma objetivos viejos y que no van a ninguna parte... justo como él. Está congelado en el tiempo y ahora dispara a objetivos congelados en el tiempo. Por lo menos está empezando a hacer algo, pero me temo que está pagando un alto precio. Ese precio es más que el de su dúplex sobrevaluado... un activo que le da muy poco flujo de efectivo y cuyo valor aumentará muy lentamente, si es que lo logra. Por lo menos, finalmente disparó, aunque fuera a un objetivo cuyo tiempo ya había pasado. Me siento muy orgulloso por él por haber dado el primer paso, un paso lejos de las huellas de sus padres, las huellas de la Era Industrial.

Kim y yo seguimos invirtiendo en nuestros negocios y en bienes raíces. La diferencia es que ahora estamos buscando blancos de oportunidad que se están desarrollando en el futuro, no en el pasado. Por eso es que quieres estar en sincronía con el futuro y preparándote para disparar cuando la ventana de la

oportunidad se abra, como sucedió entre 1989 y 1993. Las ventanas de la oportunidad se abrieron tanto en los bienes raíces como en las acciones en esas fechas. Mientras escribo esta sección del libro, en el 2001, la bolsa está cayendo. El Nasdaq está bajo por más de 50 por ciento. La bolsa sólo bajó 42 por ciento en 1929. Otra vez se están dando recortes de personal. Mi amigo está empezando a entrar en pánico. Se da cuenta de que puede haber pagado demasiado por su dúplex. Para mí, las ventanas se están preparando para abrirse de nuevo.

En mis seminarios de inversión, en ocasiones le pido a Kim que hable sobre su experiencia como inversionista. Con frecuencia dice que comenzamos a invertir en 1989 y dejamos de comprar en 1994. Luego añade que, entre 1985 y 1989, nos estábamos *preparando* para invertir, conforme a nuestro plan. Durante ese periodo estuvimos construyendo nuestro negocio y estudiando sobre las inversiones en bienes raíces. Para quienes recuerdan esa época, entre 1985 y 1989, fue una época de precios muy altos para los bienes raíces. Kim y yo nos estábamos preparando para "disparar" cuando se abriera la ventana de la oportunidad. Cuando lo hizo, nuestro amigo entró en pánico y nosotros comenzamos a comprar. Su plan no incluía la preparación para la ventana de oportunidad que se había abierto. Hoy, llegó tarde a la fiesta, haciendo inversiones demasiado costosas y, lo peor de todo, no está preparado para lo que vendrá a continuación. Se viste como si fuera un hombre viejo, aunque es más joven que yo, e invierte como un hombre viejo.

En el futbol americano, el mariscal de campo ganador es la persona que puede lanzar la pelota a un lugar donde no esté el receptor. En otras palabras, el pasador debe ver en su mente dónde estará el receptor y lanzar ahí la pelota, aunque el receptor no esté ahí... todavía. Si el mariscal de campo puede hacer

eso con regularidad, la armará en grande. Un jugador de soccer también debe patear la pelota al punto donde no se encuentre el portero contrario. Una persona que planea retirarse joven y rica también debe hacer lo mismo. Debe diseñar un plan para estar listo para una oportunidad que todavía no está ahí. Por eso es importante estar en el presente, en sincronía con los tiempos y observando el futuro.

Un plan para el futuro

Si eres sincero sobre querer retirarte joven y rico, tu plan necesita tener un proyecto para el futuro, que todavía no existe. De la misma manera en que John D. Rockefeller estaba preparado para el futuro del automóvil y Bill Gates y Michael Dell estaban listos para la era de la computadora, tú debes estar preparado para las oportunidades del futuro. Si no es así, invertirás en las inversiones del pasado y las inversiones del pasado a menudo no tienen futuro.

¿Cómo ves el futuro?

Para retirarte joven y rico, probablemente necesitarás entrenarte para el futuro... un futuro que todavía no existe. Como me dijo el ejecutivo de IBM: "El error que cometen los adultos al mirar el futuro es que lo ven desde sus propios ojos. Por eso es que muchos adultos no pueden ver los cambios que vienen". Tal vez IBM ha aprendido las lecciones que les enseñó el joven Bill Gates. La lección de que, si quieres ver el futuro, necesitas verlo a través de ojos más jóvenes. La forma en que respondes a los cambios de la moda, la música y la tecnología reflejan tu forma de pensar y qué tan flexible es tu contexto mental. Si estás atorado en el pasado, o fuera de sincronía con el presente, puede ser que te pierdas el futuro por completo.

La otra forma de ver el futuro es estudiar el pasado. En mi realidad, la historia sí tiene una tendencia a repetirse, aunque puede ser que no se repita exactamente de la misma forma. Muchos adultos pierden el futuro o el futuro pasa por encima de ellos porque sus planes para el futuro no tienen visión del pasado.

En 1998, estaba hablando con una joven reportera en San Francisco que acababa de salir de la universidad. Cuando le dije que los fondos de inversión eran arriesgados y que podía ver cómo venía una trágica caída, se enojó mucho. Entonces comenzó a citarme ideas que su agente de la bolsa le había dicho. "El fondo en el que he invertido ha sido el fondo de inversión de mayores tazas en tres años consecutivos. Ha subido en un promedio de 25 por ciento al año. La bolsa es la mejor inversión porque aunque hay bajas en el mercado, como sucedió en 1987, el mercado ha subido constantemente durante 40 años. Es el mejor lugar donde invertir tu dinero". La reportera nunca sacó al aire la entrevista conmigo porque mis perspectivas no encajaban con su visión del futuro. Hoy, sus sagrados fondos han bajado más de 50 por ciento.

Aunque sus hechos y su información en cierta forma son precisos, el problema es que su información no tiene suficiente retrospectiva. Si ella conociera la historia de los mercados bursátiles, habría sabido que tenemos una depresión cada 75 años, en promedio. Aunque esto no significa que tendremos una depresión cada 75 años, esa pequeña cantidad de historia antigua sí explica por qué la bolsa ha subido en los últimos 40 años. La última depresión y caída de la bolsa ocurrieron en 1929. La bolsa tardó aproximadamente 25 años en recuperarse para, en 1955, llegar a los niveles que tenía en 1929. Yo estaba hablando con ella en 1998 y sus datos eran precisos en cuanto a que el mercado había estado subiendo

durante 40 años. Su visión del futuro se veía obstaculizada porque no incluía suficiente del pasado. Una de las cosas que mi padre rico me hacía hacer era leer libros sobre historia económica. Un excelente libro que recomiendo a la gente que debe leer, si quiere comprender el futuro, es el libro *The Worldly Philosophers* (*Los filósofos mundanos*) de Robert Heilbroner. Es un excelente libro para cualquiera que quiera ver el futuro mediante el estudio del pasado.

Cuando doy mis clases sobre inversión, hago que la gente llene un estado financiero. Luego hago que vean su pasado y les pregunto si lo que ven es también su futuro. Si no les gusta lo que ven, es decir un estado financiero lleno de deuda mala, ingreso malo, gastos malos, pasivos malos y ningún futuro, si ésa es la imagen del futuro que les está mostrando su estado financiero, les aconsejo que comiencen a descongelarse, que se pongan en onda, que boten su ropa vieja, que cambien a sus viejos amigos y que comiencen a ver el futuro. Si puedes cambiar tu contexto para sentirte emocionado por las oportunidades del futuro, tienes mayores posibilidades de retirarte joven y rico.

Por sencillos que sean estos cambios, siempre me sorprende lo difícil que resulta para muchas personas el simple hecho de limpiar su clóset y actualizar su ropa. Muchas personas salen y compran ropa nueva, pero no logran actualizarla. Simplemente compran ropa nueva de la vieja era, la era de su vida en que la vida era divertida y emocionante o la era en que se sentían más exitosas. Muchas personas le temen tanto al futuro, y a la posibilidad de que el futuro podría ser divertido, en onda, extraordinario y emocionante, que prefieren quedarse atoradas en el pasado.

En la introducción escribí que retirarse joven y rico era fácil. No fue algo difícil de lograr... sin embargo, para muchas

personas, dejar ir su pasado y entrar con valentía en la incertidumbre del futuro es mucho más difícil que hacerse rico y retirarse joven. Para millones de personas, es más seguro quedarse atoradas en el contexto, la ropa y las colecciones de sus padres y en el pasado. Ésa es la razón por la que más de 50 por ciento de la población se retirará en o cerca de la línea de la pobreza. Se suben al tren lento y viajan en él hasta el final de su vida... todo conforme al plan.

Capítulo 10

El apalancamiento de ver un futuro rico

Cuando muestro a los alumnos las siguientes cifras correspondientes a estrategias de salida, muchos no pueden imaginar un futuro libre financieramente con más de 100 000 dólares o más al año obtenidos sin trabajar.

Pobre	25 000 dólares o menos al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año
Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

La razón por la cual muchas personas no pueden imaginar tener tanto dinero es porque no lo tienen en su realidad. Muchas personas pueden soñar con esas cantidades de dinero y pueden decir que *algún día* ganarán esa cantidad... pero, en la realidad, la mayoría sólo está soñando. Las estadísticas verifican esa realidad.

Tu futuro se crea hoy

Muchas personas no logran sus metas financieras porque usan palabras como *algún día, tal vez* o *en el futuro.* Mi padre rico

siempre decía: "Tu futuro se crea por lo que haces hoy, no mañana". Cuando ves las cifras anteriores, la pregunta que tal vez te quieras hacer es la siguiente: "¿Lo que estoy haciendo hoy me va a llevar a la meta financiera que deseo para el día de mañana?"

La cruda realidad es que 99 por ciento de la población de Estados Unidos terminará apenas por encima de la marca de los 100 000 dólares. La mayoría seguirá las huellas de sus padres siguiendo el plan que éstos tenían. En otras palabras, hicieron lo mismo y terminaron en el blanco.

Justo después de mi regreso de Vietnam, recuerdo la frustración de ganar sólo 900 dólares como oficial de los Marines cuando Mike estaba ganando casi un millón de dólares al año sólo de sus inversiones. Recuerdo haberme sentido derrotado y deprimido sobre la brecha entre su mundo y el mío, entre su realidad y la mía.

Para quienes leyeron *Guía para invertir de Padre Rico*, es probable que recuerden que mi padre rico se sentó conmigo antes de dejar el cuerpo de Marines y me ayudó a desarrollar un plan. Como decía el libro: "Invertir es un plan, no un producto ni un procedimiento".

Un plan es el puente hacia tus sueños

Mi padre rico dibujó un esbozo de un río largo donde me encontraba yo parado a orillas de uno de los lados. Decía: "Un plan es el puente hacia tus sueños. Tu trabajo es hacer que éste o el puente sea real, de modo que tus sueños se conviertan en realidad. Si lo único que haces es pararte de un lado del río y soñar con la otra orilla, tus sueños serán sueños para siempre. Primero haz que tu plan sea real y luego tus sueños se harán realidad".

Entre 1985 y 1994, Kim y yo trabajamos para hacer *realidad* nuestro plan en lugar de formar nuestros sueños. Lo que hicimos fue lo que hace la mayoría de los pilotos de combate. Practicamos todos los días, nos preparamos para el día en que nuestra ventana de oportunidad apareciera. Una vez que lo hizo, disparamos y luego la ventana se cerró.

Como decía mi padre rico: "Tu futuro se crea por lo que haces *hoy*, no mañana". En otras palabras, lo que estás haciendo hoy es tu futuro. La razón por la que Kim y yo no aceptamos un trabajo, aunque nos urgía el dinero, fue que no teníamos planes de ser empleados en el futuro. En cambio, pasamos nuestro tiempo en seminarios aprendiendo a crear negocios o a invertir en bienes raíces. Aunque no teníamos dinero, todos los días sin excepción practicábamos cómo construir negocios e invertir en bienes raíces. Estábamos haciendo hoy lo que planeábamos hacer en el futuro. Hoy, construimos negocios e invertimos en bienes raíces. Mañana probablemente estaremos construyendo negocios e invirtiendo en bienes raíces. No tenemos planeado hacer lo que mi padre pobre hizo después de retirarse, es decir, buscar empleos de manera que pudiera complementar su ingreso proveniente de la Seguridad Social. Comenzó su vida preparándose para buscar un empleo y terminó su vida buscando un empleo. Para el año 2020, habrá millones de personas de mi edad haciendo lo mismo que hizo mi padre pobre... buscando un empleo para complementar su ingreso proveniente de la Seguridad Social. Mañana estarán haciendo lo mismo que están haciendo hoy.

Un cambio de realidades

Hay otra cosa que mi padre pobre hacía casi todos los días de su vida. Siempre decía: "Invertiré cuando tenga algo de dine-

ro". También decía regularmente: "No puedo pagarlo". Cuando lo presionaban para actuar, solía decir: "Mira, no tengo tiempo para hacer nada al respecto hoy, hablaremos de eso mañana". Ésa era su realidad diaria y fue su realidad al final de su vida. En mi opinión, la razón principal por la que era pobre es porque tenía la realidad de una persona pobre, aunque ganaba mucho dinero y no estaba dispuesto a cambiar su realidad.

Como dije antes, la forma más fácil de hacerte rico es cambiar y mejorar tu realidad constantemente. Sin embargo, es tan obvio que para muchas personas cambiar su realidad, cambiar lo que hacen hoy, es la parte más difícil de hacerse ricas. Cuando voy a casa a Hawai, veo a muchos de mis amigos que están haciendo exactamente lo que hicieron sus padres. Cuando mis amigos me preguntan qué es lo que hago y yo les digo que creo negocios e invierto en bienes raíces, muchos dicen lo mismo que decían mis padres: "No puedo hacerlo", "sabes, he estado pensando en invertir. Tal vez algún día cuando tenga dinero comenzaré a hacerlo". Cuando les digo que deben prepararse y aprender a invertir antes de hacerlo por lo general me dicen: "Dios mío, ¿sabes lo ocupado que estoy? No tengo tiempo para aprender a invertir. El gobierno debería dar cursos gratis sobre cómo invertir. Entonces tal vez asistiría a tomar unas cuantas clases. ¿Por qué habría de pagar para aprender a invertir? De cualquier forma, invertir es demasiado arriesgado. Prefiero guardar mi dinero en el banco". Mi padre rico solía decir: "Escucha sus *palabras* y verás su *futuro*".

Si quieres retirarte joven y rico, es probable que quieras empezar escuchando *tus palabras* y viendo *tu futuro*. Pregúntate: "Si sigo usando esas palabras y pensando lo que pienso, ¿en qué nivel saldré? ¿Será en el nivel pobre, la clase media, las personas afluentes, los ricos o los ultra ricos?" Si eres honesto y quieres cambiar tus planes, lo primero que debes hacer es

cambiar tu realidad cambiando tus planes, tus palabras y tus acciones diarias. Tu futuro es lo que haces hoy, sin importar cuáles sean tus sueños. Como diría mi padre rico: "Es difícil conocer a tu príncipe azul si lo único que haces es sentarte en el sillón, ver televisión y comer caramelos".

Comienza tu futuro hoy

¿Por qué razón tantas personas se retiran pobres y viejas? No pueden dejar de hacer lo que hacen... aunque no tenga futuro. No pueden cambiar su contexto... el contexto de un empleo seguro, el trabajo duro y el ahorro de dinero. Muchas personas envejecen, usan ropa de una época que ha pasado y se aferran a las ideas de sus padres y de la Era Industrial y luego se encuentran fuera de sincronía con el presente y con el futuro. No es cuestión de la edad de una persona. Es cuestión del contexto de una persona.

Entonces, ¿cómo comienza hoy una persona su futuro rico y libre? De nuevo, las buenas noticias son que eso comienza en tu mente. Comienza con tus palabras, tus pensamientos y tus acciones todos los días sin excepción. Comienza haciendo un registro de dónde pasas tu tiempo y con quién lo pasas. Comienza sabiendo qué debes hacer para que tu plan se convierta en realidad, para construir un puente de donde estás, por encima de las aguas revueltas de tus sueños. Como decía mi padre rico: "Los soñadores tienen sueños y los ricos crean planes y construyen puentes para llegar a esos sueños". Comienza tu futuro hoy creando un plan para el futuro. Y, para muchas personas, uno de los primeros planes es *dejar de hacer* hoy *lo que no quieras hacer* en tu futuro. Si no quieres trabajar duro toda tu vida para obtener un ingreso ganado, comienza a preguntarte cómo puedes aprender a trabajar para obtener ingreso pasivo

y de portafolio. Cuando des con algunas respuestas, haz que esas respuestas sean parte de tu plan. Puede que eso signifique estudiar más, leer más libros, escuchar cintas, asistir a más seminarios, iniciar un negocio en tu casa y conocer nuevos amigos. En otras palabras, haz hoy lo que quieras hacer mañana.

¿Cómo ves el futuro?

También me preguntan con frecuencia: "¿Cómo veo el futuro si todavía no puedo verlo con mis ojos?" O: "¿cómo puedo ver un millón de dólares al año cuando no puedo ver 50 000 dólares anuales hoy?"

Ésa es una pregunta excelente para expandir contenidos. La respuesta se encuentra en algo que mi padre rico me dijo hace años. En su libreta amarilla, escribió en palabras grandes:

VISTA es lo que ves con tus *ojos*.
VISIÓN es lo que ves con tu *mente*.

Cuando le pregunté a mi padre rico qué mejoraba la visión de una persona, dijo: "Las palabras y los números". Él subrayaba la importancia de aprender cómo leer estados financieros porque no puedes ver tu futuro financiero si no puedes leer estados financieros. De hecho, si no puedes leerlos, no puedes ver tu pasado, presente o futuro financieros. Yo hice los juegos CASHFLOW para ayudar a las personas a mejorar la visión de su mente enseñándoles los números y el vocabulario de la gente rica. Una cosa que les ha funcionado a muchas personas es reunir a un grupo de amigos para jugar CASHFLOW 101 juntos con regularidad. Una vez que domines CASHFLOW 101 es probable que quieras enseñárselo a otras personas e inspirarlas para entrar en acción y/o puede ser que quieras pasar a CASHFLOW 202, el juego más avanzado. A medida que jue-

gues, siempre recuerda la afirmación de mi padre rico: "Tu futuro es hoy". Cuando las personas me preguntan cómo me hice rico tan rápidamente, les digo: "Juego CASHFLOW todos los días". La realidad es que, entre más juegues el juego, más lo enseñes y más lo hagas parte de tu vida, mejor se volverá tu visión del futuro. Como decía también mi padre rico: "Si quieres tener dientes sanos en el futuro, lávate los dientes hoy".

Palabras rápidas para planes rápidos

Si quieres crear un *plan rápido*, necesitas aprender a usar palabras *rápidas*. Muchas personas no pueden hacerse ricas rápidamente porque en su plan usan palabras lentas en lugar de palabras rápidas. Si quieres mejorar tu visión de hacerte rico rápidamente, necesitas usar palabras más rápidas.

Si quieres retirarte joven y rico, si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas usar palabras de negocios e inversión más actualizadas, más en onda, más rápidas. El no usar palabras más rápidas, más eficaces sería como si un leñador profesional dijera: "No me importa si puedo cortar más madera con una sierra de cadena y así ganar más dinero. Mi padre me dio esta hacha y planeo usarla hasta el día en que me muera". Hoy en día, muchas personas están yendo a trabajar y siguen usando el hacha de mamá y papá para obtener e invertir su dinero.

¿Estás empuñando el hacha de papá?

Después de contar la historia de cortar madera con un hacha en lugar de usar una sierra de cadena, le pregunto a la gente si sigue empuñando el hacha de papá.

Tras un momento de confusión y algunas miradas confundidas, en ocasiones me preguntan: "¿Me estás preguntando si sigo

haciendo las cosas como mis padres en lo que respecta a administrar mi dinero?"

Mi respuesta es: "Sí. Eso es exactamente lo que estoy preguntando". Continúo: "Muchas personas hoy en día no tienen la misma profesión que sus padres... pero en lo que respecta al dinero, la inversión y el retiro, hacen exactamente lo mismo. En lo que respecta al dinero, muchas personas siguen empuñando el hacha de sus padres".

Si me piden que explique con más detalle, digo: "Las palabras son herramientas así como un hacha es una herramienta. En lo que respecta al dinero, millones de personas están usando herramientas lentas y anticuadas como usan un hacha para cortar madera".

Herramientas para tu cerebro

En una de las clases que impartí, una joven brillante me preguntó: "¿Lo que quiere decir es que, en lo que respecta al dinero, hay palabras rápidas y palabras lentas?"

Mi respuesta fue: "Exactamente eso es lo que quiero decir. Si el dinero es una idea, las ideas están constituidas por palabras. La mayoría de las personas usan palabras lentas, lo que las lleva a tener ideas lentas, lo que significa que adquieren riqueza lentamente".

"¿Las palabras son herramientas?", dijo quedo la joven, apenas lo bastante fuerte como para que la gente a su alrededor la escuchara.

Asintiendo, dije: "Mi padre rico decía: 'Las palabras son herramientas para tu cerebro. La razón por la que tantas personas luchan financieramente es porque le dan a su cerebro herramientas viejas, lentas y obsoletas para que las use. Si quieres ser rico, primero necesitas actualizar tus herramientas'".

"¿Me puede dar un ejemplo de palabras... herramientas viejas y lentas?", preguntó.

"Claro", contesté. "La mayoría de las personas piensan que es inteligente ahorrar dinero. Ahorrar dinero es lento. Puedes hacerte rico ahorrando dinero, pero el precio es tiempo... tu vida entera. Así que para mí *ahorrar* es una palabra lenta. Mi padre pobre me enseñó cómo ahorrar dinero. Mi padre rico no *ahorraba*. En cambio, me enseñó a *reunir capital*."

"Pero, ¿qué tal si alguien no sabe cómo reunir capital?", preguntó otro estudiante.

"Entonces es mejor que ahorres dinero o inviertas un poco de tiempo en aprender cómo reunir capital. Reunir capital es una habilidad aprendida."

"Pero, ¿no es difícil pedirle dinero a la gente?", preguntó otro estudiante.

"Para mí, al principio fue difícil... como sucede al aprender algo nuevo. Es justo como aprender a andar en bicicleta. Yo estaba muy nervioso al principio y cometí errores en un inicio... y sigo cometiendo errores hoy en día. No obstante, aprendí de esos errores, así que mi educación y experiencia hacen que reunir capital sea cada vez más fácil a medida que me hago mayor. Hay otras personas que se están haciendo cada vez mayores y siguen tratando de avanzar trabajando duro y ahorrando dinero. Ése es un plan muy lento en el cual se emplean herramientas viejas y lentas que probablemente heredaron de sus padres".

"Así que mientras yo lucho por ahorrar cien dólares al mes, usted puede reunir millones de dólares en el mismo periodo de tiempo", terció otro estudiante. "A eso se refiere con que las palabras son herramientas... y con que algunas palabras son rápidas y otras son lentas".

Planea usar palabras más rápidas

Si diseñas un plan para retirarte joven y rico, es probable que necesites actualizar tu vocabulario y, si cambias tu vocabulario, es probable que aceleres tus ideas. Por ejemplo:

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Trabajo bien pagado	Flujo de efectivo

Mi padre pobre siempre aconsejaba: "Consigue un trabajo bien pagado".

Mi padre rico siempre aconsejaba: "Quieres tener flujo de efectivo que provenga de activos".

Encontrar un trabajo bien pagado puede parecer como la forma rápida de hacerse rico al principio, pero, en la mayoría de los casos, es la forma lenta de hacerse rico al final. Recuerda que mi padre pobre ganaba más dinero que mi padre rico al principio de sus carreras, pero, al final de sus vidas, la brecha entre sus ingresos era tan ancha como el Océano Pacífico. De hecho, muy pocas personas logran hacerse ricas a través de un trabajo... ni siquiera a través de un trabajo bien pagado. Las siguientes son algunas razones de por qué el flujo de efectivo proveniente de activos es mejor que el ingreso que te da un trabajo.

Revisemos los tres tipos diferentes de ingreso:

Ingreso ganado	50 por ciento
Ingreso de portafolio	20 por ciento
Ingreso pasivo	0 por ciento

El *ingreso ganado*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que proviene del trabajo de una persona.

El *ingreso de portafolio*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que viene de activos en papel como acciones, bonos y fondos de inversión.

El *ingreso pasivo*, en la mayoría de los casos, es el ingreso que proviene de bienes raíces.

Como siempre, antes de tomar alguna decisión financiera, es muy importante tener un consejo profesional competente en cualquier tema relacionado con impuestos. Lo que puede ser planeación legal de impuestos para una persona podría ser una violación fiscal para otra. El objetivo de esta sección es saber la diferencia que pueden hacer las palabras. Hay una diferencia de impuestos sustancial entre ingreso *ganado* e ingreso *pasivo*. En lo que respecta al apalancamiento, los impuestos para la mayoría de las personas son *apalancamiento* inverso o apalancamiento *negativo*. Una persona que trabaja duro para obtener un ingreso ganado tiene que trabajar por lo menos con el doble de empeño que alguien que trabaja duro para obtener un ingreso *pasivo*. Trabajar para obtener ingreso ganado es como dar dos pasos hacia delante y luego dar uno hacia atrás.

Te cobran impuestos aun después de que dejas de trabajar

La gente que dice: "Trabaja duro, ahorra dinero e invierte en un 401(k)" están trabajando para obtener dinero a 50 por ciento. Una vez que te retiras y comienzas a retirar dinero de tu plan 401(k), a ese dinero que sale del plan se le cobran impuestos a una taza de ingreso *ganado*, o dinero a 50 por ciento, como lo llamaría mi padre rico. A los intereses de lo ahorrado también se le cobran impuestos a una taza de ingreso *ganado*.

Muchas personas dicen: "Debo seguir trabajando porque mi ingreso proveniente de la Seguridad Social del gobierno no cubre los gastos que tengo para vivir". En el momento en que una persona empieza a trabajar para obtener ingreso ganado con el fin de complementar su ingreso de la Seguridad

Social, el gobierno no sólo aplica impuestos a su ingreso ganado, sino que comienza a reducir los pagos de la Seguridad Social porque tienes un empleo. Cuando mi padre rico decía: "La mayoría de las personas planean ser pobres", sabía de qué estaba hablando. Conocía las leyes del gobierno con relación al ingreso ganado después del retiro. Si no eres pobre y quieres ganar más dinero, el gobierno no te ayudará. A muchas personas retiradas simplemente les parece mejor ser pobres y no regresar a trabajar por razones de impuestos.

El punto es que, elegir usar las palabras *trabaja duro, ahorra dinero* e *invierte en un 401(k)* es elegir usar palabras muy lentas, lo que ocasiona que tengas un plan financiero muy lento. Aunque elegir esas palabras en tu plan financiero te puede permitir alcanzar el nivel de las personas afluentes de 100 000 a un millón de dólares al año en ingreso de retiro, esas mismas palabras en la mayoría de los casos no te permitirán avanzar a los niveles de ingreso de los ricos y ultra ricos. Como decía mi padre rico: "Hay más en ser rico que tener mucho dinero". Los ricos usan una serie de palabras diferente y esas palabras los guían a experiencias de vida diferentes... experiencias como aprender a reunir capital en vez de ahorrar dinero.

Otras palabras son:

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Ahorra dinero	Haz dinero

Mi padre rico recomendaba que la mayoría de las personas aprendieran cómo ahorrar dinero. Pero él mismo no lo hacía. Decía: "Enfocarse en ahorrar dinero consume demasiado de mi tiempo y no hay suficiente apalancamiento en ahorrar dinero". Mi padre rico también decía: "El dinero que ahorra la mayoría de la gente es dinero que ha quedado después del cobro de impuestos". Para que una persona ahorre diez dólares, la cantidad

real ganada era veinte dólares porque se trata de ingreso *ganado* o dinero a 50 por ciento. Además, el interés que ganas por tus ahorros también está sujeto a tazas más altas.

En vez de enfocarse en *ahorrar dinero*, mi padre rico se pasó la vida preparándose en cómo *hacer dinero*. Decía: "Si sabes cómo crear negocios e invertir tu dinero, puedes hacer tanto dinero que tu problema sea tener demasiado dinero. Cuando tienes demasiado dinero, tienes *efectivo en exceso* en tu banco en lugar de tener *ahorros*".

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre los dos tipos de problemas de dinero. No son carecer de dinero suficiente y tenerlo en exceso. La mayoría de las personas sólo conocen el primer problema, el de no tener dinero suficiente. Esas personas definitivamente deberían aprender a ahorrar dinero. El plan financiero de mi padre era tener dinero en exceso. Su problema era que tenía demasiado dinero en su cuenta de ahorros de manera que constantemente estaba buscando inversiones donde mover su exceso de dinero. Su realidad o contexto era que el mundo tenía una abundancia de dinero. La realidad de mi padre pobre era que el dinero era escaso y por eso luchó toda su vida tratando de ahorrar dinero.

¿Cuál es la diferencia entre *trabajar* por dinero y *hacer* dinero? Si leíste *Padre Rico, Padre Pobre* es probable que recuerdes la historia de cómo yo escuchaba a mi padre pobre (literalmente) y trataba de *hacer* dinero. Traté de *hacer* dinero derritiendo el plomo de los tubos de dentífrico y luego vaciando monedas de veinticinco, diez y cinco centavos en moldes de yeso. Mi padre pobre me tuvo que explicar la diferencia entre *hacer dinero* y *falsificar*. Mi padre pobre no pudo decirme cómo hacer dinero simplemente porque lo único que sabía hacer era *trabajar para ganar dinero*. En el mundo real del dinero, muchos de los ricos se vuelven muy ricos *haciendo dinero*, en

lugar de *trabajar por dinero.* Por ejemplo, Bill Gates se volvió el hombre más rico del mundo no trabajando para ganar el dinero, sino haciendo dinero. Se convirtió en el hombre más rico del mundo creando una empresa y vendiendo acciones de su empresa.

Vender acciones de tu empresa es una forma de hacer dinero. En principio, mientras haya un mercado listo de compradores y vendedores para lo que puedas producir, entonces, dentro de ese contexto, estás *haciendo* dinero. Mis libros, por ejemplo, son una forma de hacer dinero. Siempre y cuando haya un mercado para ellos a través de vendedores, mis libros *me están haciendo* dinero en vez de que *yo* esté trabajando por dinero. Si yo fuera un médico que tuviera que trabajar personalmente para que le pagaran, sería un médico que trabajaría por dinero. Si fuera un médico que inventó una nueva medicina y la vendiera en forma de pastilla en las farmacias, la pastilla sería una forma de que el médico hiciera dinero en lugar de trabajar por dinero.

En resumen, *trabajar* por dinero en la mayoría de los casos es lento y encontrar formas de *hacer* dinero puede ser mucho más rápido si sabes lo que estás haciendo. Así que si planeas *trabajar* por dinero y luego tratar de *ahorrar* dinero, entonces puede ser que estés empuñando el hacha muy lenta y muy torpe de mamá y papá.

Hay otras palabras que pueden hacer más lenta tu creación de riqueza y hay palabras que pueden aumentar la velocidad a la cual haces dinero.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Apreciación	Depreciación

Si no entiendes del todo los términos apreciación y depreciación, no te preocupes. A mí me tomó un tiempo entenderlos por completo. Si realmente quieres entenderlos mejor, es pro-

bable que quieras pedirle a un contador o a un profesional de bienes raíces que te los explique. Un breve ejemplo de cómo cada uno de esos términos se aplica a tu plan financiero se encuentra a continuación.

El otro día, un programa de televisión presentaba una historia sobre chicos de preparatoria que estaban aprendiendo a invertir en la bolsa. Uno de los estudiantes entrevistados dijo: "Hice mucho dinero porque compré acciones de la compañía X y el precio de esas acciones aumentó". En otras palabras, estaba jugando a la bolsa en espera de ganancias en bienes de capital o de la *apreciación* de las acciones que había escogido. Cuando la mayoría de las personas dice: "Nuestra casa es una buena inversión", lo dice porque esperan que su casa *aumente de valor*.

He oído amigos que me han dicho cosas como: "Compré un terreno en este nuevo campo de golf. Es una buena inversión y espero que el terreno duplique su valor en cinco años". Para ellos esas ganancias son una buena inversión... y con suerte duplicarán su dinero en cinco años.

Mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí a usar palabras diferentes. En lo que se refería a comprar cualquier inversión, siempre decía: "Tu ganancia se da cuando compras no cuando vendes". En otras palabras, él nunca esperaba que su inversión aumentara de valor. Si lo hacía, para él, la apreciación era un extra. Mi padre rico invertía para obtener ganancias inmediatas de su inversión o flujo de efectivo. También invertía por una cosa que llamaba "fantasma de flujo de efectivo" léase *depreciación*. Un ejemplo de depreciación de un edificio se dio en un capítulo previo. Le encantaban el *flujo de efectivo* y la *depreciación* porque no tenía que esperar hasta que su inversión *aumentara de valor* para que él pudiera hacer dinero. Solía decir: "Esperar a que una acción o una

propiedad de bienes raíces aumente de valor es demasiado lento y demasiado arriesgado".

El punto es éste: si estás esperando hacer dinero en algún momento del futuro, tu plan es un plan lento porque estás usando palabras lentas, lo que lleva a ideas lentas. Repitiendo lo que decía mi padre rico: "Tu ganancia se obtiene cuando compras, no cuando vendes". He conocido mucha gente que compra una propiedad de bienes raíces, le pierde dinero cada mes y me dice: "Recuperaré mi dinero cuando el valor de la propiedad aumente y la venda".

En Australia, muchas personas compran propiedades, les pierden dinero cada mes y piensan que es una buena inversión porque el gobierno les da un a reducción de impuestos por perder dinero. En mi opinión, ésa es la forma de pensar de un perdedor. Con frecuencia yo les pregunto: "¿Por qué no comprar una propiedad que te dé dinero cada mes *y* tenga una reducción de impuestos cada mes?" La respuesta que me dan con frecuencia es: "No, mi contador me dijo que buscara una propiedad que me costara dinero cada mes y que ésta me diera una reducción de impuestos". Estamos hablando de elegir abordar el tren lento y arriesgado en lugar del tren más rápido y de mayores beneficios.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Evita el riesgo	Gana control

Mi padre pobre decía: "Eso es demasiado arriesgado" o "Juega a lo seguro". O "¿Por qué correr el riesgo?" Entre más creía en esas ideas, más perdía control sobre su vida financiera. Al ser un empleado y al jugar a la segura, perdió control sobre sus impuestos. Al decir que invertir era arriesgado y que no estaba interesado en el dinero, perdió cada vez más control sobre su educación financiera. Al final, pagó cada vez más impuestos,

aunque se retiró, e invirtió sólo en inversiones seguras que no fueron a ningún lado o que perdieron dinero.

Tengo un pariente lejano que pasó 25 años en el ejército, se retiró como oficial y hoy se sienta frente a la televisión viendo los programas financieros, viendo cómo el valor de sus acciones se hunde cada vez más. Cada vez se deprime más simplemente porque no tiene control sobre el valor de su portafolio. Un día, vio al presidente de una de las empresas en las que tenía un número sustancial de acciones mientras iba en su jet privado, anunciando que todo su personal iba a obtener bonos de un millón de dólares. Aunque se unió al coro de furiosos accionistas, había muy poco que pudiera hacer.

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre los diez controles del inversionista de mi padre rico. Esos controles son vitales para cualquiera que desee tener cierto grado de control sobre su vida y sobre su futuro. En el presente, mi preocupación es que 90 por ciento de la población de Estados Unidos y de muchos otros países occidentales tiene poco control sobre su futuro financiero. Ese porcentaje es todavía peor en países en vías de desarrollo.

Mi padre rico me dijo que debía tener un plan sobre cómo tener cada vez más control sobre mi futuro financiero. Dijo: "Para participar como jugador en el carril rápido, lo que cuenta es controlar más que dinero". Si te gustaría saber más sobre esos diez controles es probable que quieras leer o releer *Guía para invertir de Padre Rico.*

Unas últimas palabras sobre riesgo versus control: Mi padre rico decía: "Entre más *seguridad* busca una persona, mayor *control* cede sobre su vida esa persona". Hoy veo dos mundos que están evolucionando. Uno es el mundo que llamo la Sociedad Responsable. Es el grupo que cree en ser responsable de sus vidas y del resultado final de sus vidas. Hay otro mundo

que llamo la Sociedad Víctima, que es el grupo que cree que alguien más, una empresa o el gobierno, son responsables de sus vidas. En cualquier grupo, familia o empresa siempre hay los dos tipos de sociedades. Ambas ven el mundo desde su propio contexto o realidad y ambas piensan que tienen razón. He descubierto que uno de los factores divisorios entre las dos sociedades es su visión medular de las ideas sobre riesgo versus control. Las víctimas tienden a querer darle el *control* de su vida a alguien más para evitar correr *riesgos*. Luego se enojan cuando sienten que alguien más abusa del control que ellos le confirieron al abusador en primer lugar. En otras palabras, las víctimas con frecuencia son víctimas de sí mismas.

En los años venideros, habrá muchas víctimas financieras. Personas que le dieron el control a profesionales financieros y mordieron redonditas el anzuelo de sus consejos. Muchas de las víctimas futuras habrán creído el mantra de "Invierte a largo plazo, diversifica, mantente así, el mercado ha subido durante los últimos 40 años y juega a la segura". Esas víctimas se creyeron esos consejos simplemente porque querían creer en ellos. Si no lograron elegir sabiamente a sus asesores, pueden convertirse en víctimas financieras.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Fondos de inversión	Regulación D, Regla 506

Hoy, millones y millones de personas están apostando su futuro financiero y su seguridad financiera en acciones y fondos de inversión. Hasta yo tengo fondos de inversión en mi plan de retiro. Sin embargo, no planeo hacerme rico rápidamente con esos fondos de inversión ni estoy contando con ellos para que se encarguen de mí una vez que terminen mis días de trabajo. Personalmente, no tengo mucha fe en la bolsa. También me parece que los fondos de inversión son demasiado lentos y requieren

que use mi propio dinero. Como dije antes en este libro, preferiría usar dinero prestado para hacerme rico en lugar de usar mi propio dinero... y los bancos no me dejan tomar dinero prestado para comprar fondos de inversión.

La otra razón por la que digo que los fondos de inversión son lentos es porque las grandes ganancias o el aumento de valor de cualquier activo en papel se da en la formación de la empresa, antes de que la empresa se haga pública. Cuando los inversionistas ricos comienzan a invertir en las acciones de una empresa, con frecuencia están invirtiendo según los términos y condiciones expresados por la Regulación D, la Regla 506 y otras regulaciones semejantes de la SEC (Comisión de Seguridades e Intercambio, por sus siglas en inglés). En otras palabras, los ricos invierten en acciones de una compañía cuando ésta todavía es una empresa *privada.* El público invierte en acciones de una compañía después de que se convierte en una empresa *pública.* La diferencia puede ser enorme. Por ejemplo, si has invertido 25 000 dólares en Intel *antes* de que se hiciera una compañía pública, esos 25 000 pueden valer más de 40 millones hoy en día dependiendo de los altibajos de la bolsa.

El punto es que los ricos ya han hecho su dinero *antes* de que el público siquiera se dé cuenta de que la compañía existe. Eso significa que los ricos con frecuencia invierten con un riesgo mucho más bajo y con el potencial de ganancias mucho más altas. Para la época en que un fondo de inversión compra acciones de la compañía, las ganancias ya se han hecho. Luego, el público general compra el fondo de inversión que ha comprado las acciones de la empresa pública, la misma en la que invirtieron los ricos mientras seguía siendo privada. En otras palabras, en lugar de invertir en un fondo de inversión o en acciones públicas, los ricos han invertido a través de un

memorando de ubicación privada, también conocido como 506 reg d. La diferencia en el potencial de velocidad para hacerte rico que existe entre los fondos de inversión y la oferta pública inicial, o las 506 reg d, es impresionante. Como decía mi padre rico: "Invertir en fondos de inversión es invertir al final de la cadena alimenticia".

Eso no significa que los fondos de inversión no sean buenas inversiones. Para la mayoría de las personas, los fondos de inversión son excelentes inversiones. Son mejores inversiones si sabes lo que estás haciendo, conoces los riesgos que existen y conoces toda la imagen del juego completo de invertir en acciones y fondos de inversión... públicos y privados.

Puedo oír a algunos de ustedes diciendo: "Las ofertas públicas iniciales fueron buenas en las mejores épocas de un mercado alcista... pero ya no lo son en un mercado bajista". Hay algo de verdad en esta afirmación, no obstante, sin importar el mercado, a los ricos siempre se les ofrecen inversiones privadas que no se ofrecen al público en general. Por esa razón conocer las palabras, el vocabulario y la jerga de las inversiones de los ricos mejora tus posibilidades de hacerte rico más rápidamente.

En el futuro cercano, los ricos se harán más ricos porque estarán involucrados en tratos anteriores a las ofertas públicas iniciales. No estarán invirtiendo en tecnología, ni computadoras o empresas punto com. En cambio, estarán invirtiendo en nuevas empresas atractivas de biotecnología, en empresas de ingeniería genética y en nuevas empresas que tengan la palabra *sistema* o *red* después de su nombre. Estarán invirtiendo en las compañías atractivas del futuro, compañías de las que todavía no hemos escuchado nada. Invertirán en compañías y proyectos de bienes raíces de los que la persona promedio escuchará hasta después de que se hayan hecho las ganancias. Estarán invirtiendo en memorandos de colocación privada de valores,

o sociedades limitadas, y en otros vehículos de inversión semejantes, más que en fondos de inversión.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Paga al menudeo	Compra al mayoreo

La mayoría de nosotros tiene la suficiente conciencia como para saber que siempre hay un precio de mayoreo y uno de menudeo. Lo mismo es cierto en las inversiones. Los ricos se hacen más ricos porque pagan a precio de mayoreo en lugar de a precio de menudeo.

Cuando ves el tablero del juego CASHFLOW, ves la Carrera de la rata y la Pista rápida. La Carrera de la rata es donde los inversionistas pagan al menudeo y la Pista rápida es donde los inversionistas pagan al mayoreo. Los ricos se hacen más ricos porque se les conoce como *amigos y familiares* de las personas que tienen acceso a inversiones con precio al mayoreo.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Compra acciones	Vende acciones

Bill Gates no se volvió el hombre más rico del mundo comprando acciones de Microsoft. Se volvió el hombre más rico del mundo porque es lo que se conoce como "accionista vendedor". Como se explicó en la discusión sobre pagar al menudeo o comprar al mayoreo, los ricos se hacen ricos porque con frecuencia son accionistas vendedores de determinada acción. Para convertirte en accionista vendedor, con frecuencia necesitas ser el *fundador* o un *amigo* o *familiar* del fundador.

Palabras lentas	*Palabras rápidas*
Asiste a la escuela	Asiste a seminarios

Mi padre pobre volvía a la escuela con mucha frecuencia. Por eso asistió a las Universidades de Chicago, Northwestern y Standford, todas escuelas excelentes y prestigiadas. Mi padre verdadero regresaba emocionado, entusiasta y esperando un ascenso porque había invertido su tiempo volviendo a la escuela.

Mi padre rico asistía a seminarios. Decía: "Vas a la escuela si quieres ser un mejor empleado o un mejor profesionista como un médico, un abogado o un contador. Si no te importan los títulos, los ascensos o tener un trabajo seguro, entonces asistes a seminarios. Los seminarios son para gente que quiere mejores resultados financieros más que un ascenso en su trabajo o una mayor seguridad de no perder su trabajo".

Yo imparto seminarios en vez de dar clases dentro de una escuela. Las escuelas atraen un tipo de estudiante distinto al de los seminarios. Por ejemplo, mi esposa, Kim, y yo tenemos el acuerdo de asistir juntos por lo menos a dos seminarios al año. Vamos juntos porque pensamos que los seminarios, incluso los malos, fortalecen nuestro matrimonio, nuestra amistad y nuestra sociedad de negocios. La información o la preparación tiene el poder de acercar a las personas a través de la experiencia común así como de abrir una brecha entre ellas si no aprenden juntas.

Con los años, hemos asistido a muchos seminarios de mercadotecnia, ventas, desarrollo de sistemas, manejo de empleados y, por supuesto, inversión. Nos estamos preparando para asistir a un seminario sobre cómo pedir dinero prestado al gobierno para invertir en casas de bajo ingreso. El seminario cuesta sólo 85 dólares, fijados por el gobierno, y esperamos hacer millones con lo que aprendamos. A eso me refiero con personas que asisten a seminarios para obtener *resultados* en lugar de *ascensos*.

Conozco autores a quienes les fue bien como escritores en la escuela, pero cuyos libros no se venden tanto como los míos. Cuando les sugiero que asistan a cursos de mercadotecnia directa o a cursos de preparación en ventas, o a clases de derechos de autor, muchos se ofenden bastante. Como dije en *Padre Rico, Padre Pobre*, soy un autor que vende muy bien, no que escribe muy bien.

El otro día, me encontré a un amigo que envió a su hija a una escuela estatal relativamente buena. Estaba bastante orgulloso por el hecho de que pagó 85 000 dólares en cuatro años por la educación de su hija, quien acaba de encontrar un empleo por 55 000 dólares al año y él está de lo más emocionado.

Luego me preguntó cuánto cuestan mis seminarios y le dije que aproximadamente 5 000 dólares por tres días. Se quedó boquiabierto ante el precio y dijo: "No puedo pagarlo. Es demasiado caro por tan poco tiempo". Cuando me preguntó qué era lo que yo enseñaba en tres días, le contesté: "El primer día cubrimos cómo crear un negocio como lo hizo Bill Gates y hacerlo público a través de una oferta pública inicial. También el primer día cubrimos cómo hacernos parte del nivel de los amigos y familiares de la oferta pública inicial, en caso de que no quieras ser como Bill Gates y sólo quieras comprar acciones al *mayoreo*". Luego dije: "En los días dos y tres cubrimos cómo encontrar inversiones en bienes raíces, cómo analizarlas rápidamente y cómo financiarlas. En otras palabras, te enseñamos a pensar, negociar y analizar tratos de manera similar a la forma en que personas como Donald Trump piensan e invierten en bienes raíces. El otro día le enseñamos a las personas cómo usar opciones comerciando como lo hacen los administradores de fondos de resguardo como George Soros, que no es igual a la forma en que comercian los administradores de fondos de inversión. Además de eso, cubrimos cómo usar las corporacio-

nes para pagar menos impuestos y proteger tus activos. Conocerás inversionistas internos de la pista rápida que te dirán cómo encontrar la inversión con mayor apalancamiento del mundo. Y, lo más importante, conocerás personas que piensan justo como tú. En otras palabras, probablemente harás nuevos amigos que se están moviendo a la misma velocidad que tú".

Lo único que pudo decir fue: "Es demasiado dinero para tres días".

Como dije antes, hay palabras lentas y palabras rápidas. Yo preferiría gastar 5 000 dólares y tres días para aprender cómo hacer millones y posiblemente miles de millones en lugar de gastar cuatro años y 85 000 dólares para aprender cómo trabajar por 55 000 dólares anuales o un poco más por el resto de mi vida. Además de eso, esos 55 000 dólares son ingreso ganado.

Hay una fuente más de educación rápida, de bajo costo y alto impacto que uso con regularidad. En 1974, cuando dejé la Infantería de Marina y supe que no me iba a quedar en el cuadrante E como mi padre pobre, comencé a suscribirme a cintas de audio de la Compañía Nightingale-Conant. Tiene algunos de los más importantes maestros de negocios, motivación y liderazgo del mundo. Todavía recuerdo haber comprado *Lead the Field* (*Dirige el Campo*) de Earl Nightingale y haber escuchado el programa una y otra vez mientras iba por mi zona de ventas, planeando mi escape del cuadrante E y del mundo corporativo. De hecho, sigo escuchando ese programa aproximadamente una vez al año mientras estoy en el gimnasio o en mi auto.

Cuando la gente me pregunta: "¿Cómo puedo encontrar un mentor?" A menudo respondo: "Pide un catálogo a Nightingale-Conant y empieza a escuchar a algunos de los mayores mentores de todos los tiempos". Como decía mi padre rico con frecuencia: "Los verdaderamente ricos se hacen ricos en casa y en su

tiempo libre". También dijo: "No es trabajo de tu jefe hacerte rico. Es tu trabajo".

Algunos de los mayores maestros de la librería Nightingale-Conant son Sir John Templeton, fundador de Templeton Fund, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennos Waitely, Og Mandino, Seth Godin, Harvey Mckay, entre otros. He aprendido más, he hecho más dinero, he encontrado nueva inspiración para seguir adelante, me han surgido nuevas ideas o he descubierto nuevas formas de hacer las cosas simplemente mientras conduzco mi auto, mientras hago ejercicio en el gimnasio o mientras salgo a caminar. La colección de maestros de Nightingale-Conant es invaluable, sin embargo, por menos de cien dólares puedes pasar el tiempo que quieras con algunos de los mayores profesores y maestros del mundo. Lo único que tienes que hacer es oprimir el botón que regresa la cinta y ellos repetirán exactamente lo que quieres escuchar. Nunca recibí un título universitario por estas cintas, pero encontré la libertad financiera y, lo más importante, la confianza para ser fiel a lo que soy.

Por qué algunas personas sólo buscan contenido

Una de las grandes diferencias entre quienes asisten a la escuela y quienes asisten a seminarios una vez más es la diferencia entre *contexto* y *contenido.* He notado que cuando una persona que asiste a escuelas le pregunta a una persona que asiste a seminarios: "¿Qué obtuviste del seminario?" la persona que asiste al seminario con frecuencia no es capaz de explicar lo que obtuvo. La razón es que muchos seminarios expanden más el contexto de lo que aumentan el contenido. Una persona a la que le acaban de expandir el contexto con frecuencia no puede decir en específico qué fue lo que obtuvo. Una persona orientada a la escuela, que preferiría seguir siendo empleada, con fre-

cuencia no puede entender esa vaguedad. Una persona que quiere que su contexto siga siendo el mismo y sólo busca que su contenido aumente, no comprenderá a una persona que es feliz de que le expandan la realidad y sigue esperando que aparezca el nuevo contenido. Las personas que sólo quieren contenido con frecuencia se alteran mucho si se les mezcla su contexto. Por esa razón buscan contenido versus una expansión de contexto. La buena noticia es que ambas pueden avanzar, sin importar lo que estén buscando. No obstante, la persona que avanza más rápido es la que busca tanto que se expanda su contexto como que se incremente su contenido.

¿Es momento de salir de la Carrera de la rata?

El otro día, una persona me dijo: "Jugué tu juego CASHFLOW una vez. ¿Ahora qué hago?"

Le contesté diciendo: "¿Jugaste CASHFLOW una vez? ¿Una sola vez?"

"Una sola vez", contestó.

"¿Por cuánto tiempo jugaste?", pregunté.

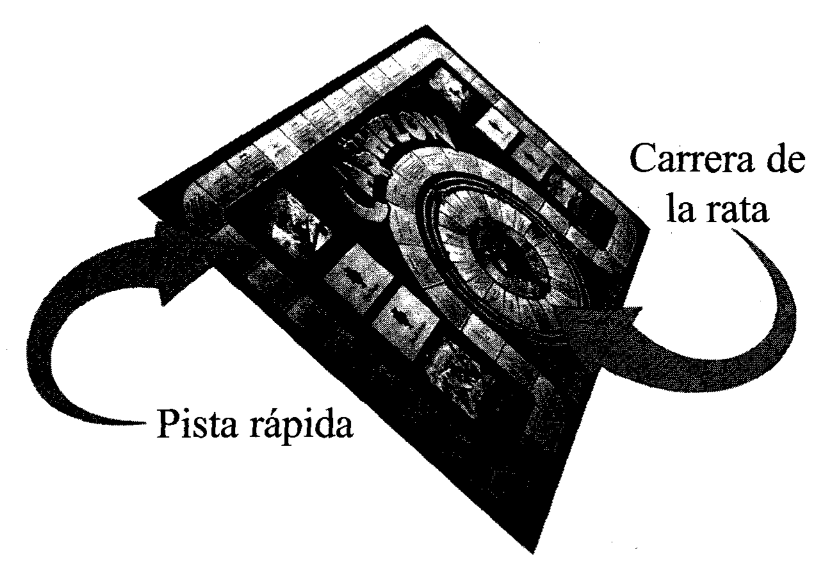
"¿Saliste de la Carrera de la rata?", insistió.

"No, nunca lo logré, pero aprendí la lección".

"¿Cuál fue la lección que aprendiste?" pregunté.

"Me aburrí. Aprendí que estar en la Carrera de la rata es aburrido y cansado. Aprendí que odio jugar, así que te pregunto qué puedo hacer ahora. No quiero jugar juegos. Quiero hacerme rico. Así que dime qué hago ahora".

Saqué el juego de mesa que se ve a continuación y señalé el círculo llamado la Carrera de la rata.



De forma lenta y deliberada, todavía señalando el círculo de la Carrera de la rata, comencé a decir: "¿Entonces para ti este juego no es más que un juego tonto?"

Asintiendo, sonrió y dijo: "Sí. Y no quiero sólo jugar. Quiero hacerme rico en la vida real".

"¿Y no crees que este juego es la vida real?", pregunté.

"No", dijo con una ligera sonrisa de afectación. "Ese juego no se aplica a mí".

"Es interesante" dije, todavía señalando la Carrera de la rata. "Para mí este juego es la vida real. Déjame preguntarte algo: ¿En qué pista estás? ¿En la *Carrera de la rata* o en la *Pista rápida*?"

El joven me miró perplejo y no dijo nada a cambio.

Siguiendo, dije: "Para mí este juego es la vida real. Y, en la vida real, todos y cada uno de nosotros, estamos en una pista o en la otra".

Resultaba que tenía conmigo el artículo de Robert Reich, el ex Secretario del Trabajo, citado al inicio de esta sección. Saqué el artículo y leí una cita de Robert Reich:

"Ya no es cuestión simplemente de tener trabajo ni incluso de tener una paga decente".

"En la nueva economía, con ganancias impredecibles... están emergiendo dos caminos, el camino rápido y el camino lento y la ausencia de grados intermedios".

"¿Quieres decir que el *camino rápido* sí existe realmente?" preguntó.

Asintiendo, dije: "Claro que existe y también existe la *Carrera de la rata.* Y quienes están en la Carrera de la rata se están quedando cada vez más rezagados. Como dice Robert Reich: hay una 'ausencia de grados intermedios'. Lo que significa que estás o en una pista o en la otra. De modo que, ¿desde que pista estás invirtiendo?"

"Bueno, tengo un trabajo muy bien pagado y gano mucho dinero. ¿Eso no significa que estoy invirtiendo desde el *camino rápido*?", preguntó.

"No lo creo, pero realmente no sé. Tú tienes que decírmelo. ¿En qué estás invirtiendo?" pregunté. "¿Eres millonario y ganas más de 200 000 dólares al año?"

"Tengo 350 000 dólares en mi 401(k) y gano más de 120 000 dólares al año. ¿Eso no significa que califico para la *Pista rápida*?", preguntó.

"No lo creo", contesté. "Por lo menos, según las regulaciones SEC, no calificas para estar en la Pista rápida."

"No entiendo", dijo. "¿Puedes decirme qué es lo que me falta?"

Dando un gran suspiro, me sentí aliviado de que finalmente le hubiera abierto su *contexto* o su mente a un nuevo *contenido* o información. Siempre me ha parecido difícil enseñarle algo a alguien que piensa que sabe todas las respuestas. Todos sabemos que es difícil poner más agua en un vaso que ya está lleno; también es difícil enseñarle algo nuevo a alguien que tiene la mente cerrada o que ya está llena de otro contenido.

Comenzando lentamente, dije: "Diseñé ese juego con dos pistas porque, para mí, ese juego es el juego de la vida real. En la vida real cada uno de nosotros está en una pista o en la otra. Como dice Robert Reich, hay una 'ausencia de grados'".

"Te refieres a que o estamos en la *Carrera de la rata* o estamos en la *Pista rápida*", dijo, ahora con un poco más de interés.

"Sí, dije. "Y la lección del juego es cómo tú y yo podemos salir de la carrera de la rata. El objetivo del juego es abrir tu mente a la posibilidad de hacerte rico y financieramente libre... libre de la carrera de la rata que la mayoría de las personas conocen... libre de la monserga de pasarse la vida trabajando por dinero y de vivir por debajo de tu nivel. Entre más juegas el juego y entre más se lo enseñas a otras personas, más se abre tu mente a esa posibilidad... y más real se vuelve la libertad financiera en tu mente y en tu contenido y en tu contexto. Si tu mente *no* está abierta, las probabilidades son que tú seas uno de las 99 personas de cada 100 que se pasan la vida en la carrera de la rata."

"¿Incluso si gano mucho dinero?", preguntó.

"Excelente pregunta", dije con voz fuerte. "La mejor pregunta que podías haber hecho. La respuesta es que el dinero solo no te sacará de la carrera de la rata y el dinero solo no te hará estar en la pista rápida. Por eso mi padre rico siempre decía 'El dinero no te hace rico'".

"¿Por qué?", preguntó con una mirada perpleja. "¿Que no lo único que se necesita es mucho dinero para entrar en la Pista rápida?"

"Otra excelente pregunta... y la respuesta es no", dije. Ahora me sentía aliviado de que su mente se estuviera abriendo a nuevas ideas en vez de pretender saber todas las respuestas. "Se necesita más que dinero para salir de la Carrera de la rata. Pero no entiendo por qué se necesita más que dinero para invertir en la pista rápida".

"No entiendo", dijo. "¿Qué es lo que se necesita si se necesita algo más que dinero? Puedo entender por qué se necesita más que dinero para salir de la carrera de la rata, pero no entiendo por qué se necesita más que dinero para invertir en la pista rápida".

Reuní mis ideas antes de contestar su pregunta. "¿Recuerdas los anuncios en publicaciones como *The Wall Street Journal* y en publicaciones financieras que muestran la foto de un hombre bien vestido con la apariencia de alguien afluente parado en una esquina sosteniendo un letrero que dice: 'Tengo dinero para invertir'"?

"Sí, sí he visto esos anuncios. En realidad no los entendía", contestó suavemente y un poco perplejo.

"Los anuncios como ésos abundaron entre 1995 y 1999. El mensaje era que había muchos individuos que habían hecho grandes cantidades de dinero en la bolsa o en su trabajo y ahora estaban buscando inversiones de los ricos, inversiones que se encontraban en la pista rápida. El problema era que aunque tenían dinero, todavía no se les permitía entrar en las mejores inversiones de la pista rápida. Claro que hay muchos tratos endebles y en ocasiones retorcidos en la pista rápida que le habrían permitido entrar, pero los mejores tratos están cerrados para la mayoría de las personas... aunque tengan dinero".

"¿Aunque tengan dinero?", preguntó. "¿Por qué? No entiendo".

"Porque el dinero no cuenta en la pista rápida" dije. "En las inversiones de la vida real, el dinero cuenta para las personas que están atoradas en la Carrera de la rata".

"¿El dinero no cuenta?", dijo. "¿Por qué el dinero no cuenta?"

"Porque todas las personas de la pista rápida *ya* tienen mucho dinero. Por eso el dinero ya no cuenta. Para entrar en mejores inversiones en la pista rápida, lo que cuenta es *qué* es lo que sabes o a *quién* conoces".

"Lo que quieres decir es que lo que cuenta es lo que pones en la mesa... no el dinero", dijo en voz baja.

"Ya te cayó el veinte", dije sonriendo. "Las cosas no son diferentes entre los ricos y los pobres y la clase media. Las cosas son opuestas. Un lado piensa que el dinero es importante y entonces, una vez que te haces rico, descubres que el dinero ya no es importante".

Pasé los siguientes minutos mostrándole los diferentes niveles de estrategias de salida. Le expliqué que muchos logran alcanzar el nivel de las personas afluentes, que es de 100 000 a un millón de dólares de ingreso. Sin embargo, si alcanzaron ese nivel de ingreso trabajando duro, ahorrando, siendo frugales, es probable que no se les permita invertir en las inversiones de los ricos y ultra ricos. A muchos no se les permite invertir simplemente porque tienen dinero pero carecen de la preparación y la experiencia que se requieren para las inversiones de la pista rápida. Tienen dinero, pero no ponen nada más a la mesa.

"Entonces, por eso estaban esos anuncios con personas afluentes que sostenían letreros que decían: 'Tengo dinero para invertir'", dijo el joven cuya mente ahora estaba ganando un poco de contexto. "Tenían dinero pero nadie quería su dinero porque no estaban preparados para la Pista rápida".

"Así es", dije. "Y por eso mi padre rico decía: 'Se necesita más para ser rico que tener mucho dinero'".

"¿Entonces, ¿qué debería hacer yo?", preguntó el joven.

"Bueno, lo primero que yo haría sería volver a jugar CASHFLOW 101 por lo menos doce veces más. Juega hasta que puedas salir de la Carrera de la rata en menos de una hora, sin importar tu profesión, tu salario, alto o bajo, y cuáles sean las condiciones del mercado o las desventajas que encuentres en el juego. Luego échale un vistazo a las palabras de la Pista

rápida y busca algunas de las definiciones de las palabras. Después de aprender esas definiciones empieza a buscar inversionistas que hagan inversiones en la *Pista rápida.* Pasa tiempo con ellos. Escucha lo que tienen que decir y empieza a entender lo que consideran importante... además del dinero. Entre más puedas entender sus palabras más podrás comunicarte con ellos y comenzar a ver su mundo... el mundo de la P*ista rápida.*"

"¿Eso es lo que hiciste tú?", preguntó.

"No, eso es lo que yo *hago.* Eso es lo que hago todos los días de mi vida. Como dije, este juego es la vida real. O estás en la *Carrera de la rata* o estás en la *Pista rápida.* "

"Entonces, ¿cómo saliste de la Carrera de la rata?", preguntó. "Sé que empezaste sin nada."

"Tenía un plan. Un plan para salir de la Carrera de la rata. La gran diferencia era que mi plan era un plan rico desde el principio. Era un plan que me permitiría obtener mucho dinero, pero, lo más importante, es que me permitiría obtener las palabras, preparación y experiencia necesarias para la pista rápida. Así que invierte un poco de tiempo eligiendo tu estrategia de salida y luego empieza a crear y diseñar tu propio plan... un plan que incluirá la preparación, experiencia y vocabulario necesarios para la Pista rápida."

El joven asintió. Su mente ahora estaba abierta. "¿Así que muchas personas se retiran pero se quedan en la Carrera de la rata?"

"La mayoría se queda", contesté en voz baja. "Sus vidas salieron conforme al plan. Se subieron al tren lento y se quedaron en él durante toda su vida. Yo no quería subirme al tren lento así que busqué un mejor plan... un plan que me funcionara. Espero que tú encuentres un mejor plan".

El joven asintió y dijo en voz baja: "Así será".

Resumen sobre darle apalancamiento a tu plan

En mi opinión, la razón por la cual tantas personas trabajan duro toda su vida y aún así terminan pobres o atoradas en la Carrera de la rata de la vida es que vivieron su vida conforme a un plan lento. Un paso importante si quieres retirarte joven y rico es sentarte en silencio y preguntarte: "¿Qué plan y el de quién estoy siguiendo?" Otras preguntas que pude ser que quieras preguntarte son las siguientes:

1. ¿Cuál es la estrategia de salida de mi vida?
2. ¿Qué tan rápidas son mis palabras y mis ideas?
3. ¿En qué pista estoy hoy y en qué pista quiero estar en el futuro?
4. ¿Para ganar qué tipo de ingreso estoy trabajando actualmente y es el tipo de ingreso que quiero ganar el día de mañana?
5. ¿Cuál es el precio a largo plazo de la seguridad?

Capítulo 11

El apalancamiento de la integridad

Entre 1985 y 1989, Kim y yo no tuvimos ningún ingreso *pasivo* ni de *portafolio.* Estábamos trabajando diligentemente para crear un negocio para que pudiéramos tener más ingreso ganado con apalancamiento. Todo el dinero extra que ganábamos lo invertíamos en la creación del negocio. Sabíamos qué tipo de ingreso queríamos, conocíamos las definiciones de los ingresos que queríamos, sabíamos que queríamos convertir el ingreso ganado en ingreso pasivo y de portafolio, pero no teníamos nada que mostrar en lo que respectaba a esos dos ingresos. A medida que pasaban los años, podía escuchar a mi padre rico diciendo: "En el momento en que hagas parte de tu vida al ingreso pasivo y al ingreso de portafolio, tu vida cambiará. Esas palabras se harán carne".

Mis dos padres tenían rigor para saber las definiciones de las palabras. La diferencia era que no se enfocaban en las mismas palabras. Un padre me hacía buscar palabras para la escuela y el otro me hacía buscar palabras que pertenecían al dinero, los negocios y las inversiones. Muchas noches me senté con mi diccionario, buscando los diferentes significados de las diferentes palabras de mis dos padres.

Conozco a muchas personas que se dicen inversionistas. Cuando les pregunto cuánto ingreso pasivo o de portafolio tienen, muchos admiten que no tienen una gran cantidad, si es que tienen algo... sin embargo, dicen ser inversionistas. Mis dos padres decían: "Tu valor está en tu palabra. La gente que no mantiene su palabra no tiene gran valor". Una de las razones por las que tan pocas personas se retiran jóvenes y ricas es que no se mantienen leales a su palabra. Usan palabras que para ellas no son reales.

Más que simples definiciones

Para quienes han leído *Padre Rico, Padre Pobre*, recordarán las diferentes definiciones que mis dos padres tenían para las palabras *activo* y *pasivo*. Mi padre pobre asumía que sabía las definiciones de ambas palabras, así que nunca se molestó por buscarlas. No habría resultado muy útil, aunque mi padre pobre las hubiera buscado, simplemente porque las definiciones que se encuentran en la mayoría de los diccionarios académicos no logran explicar claramente las diferencias.

Odiaba buscar las definiciones de palabras, sin embargo sigo buscando palabras que realmente no comprendo.¿Por qué las busco? Lo hago porque, en mi opinión, las palabras son las herramientas más poderosas que tenemos disponibles los seres humanos. Como decía mi padre rico: "Las palabras son herramientas para el cerebro. Las palabras permiten que el cerebro vea lo que los ojos no pueden ver". También decía: "Una persona que usa palabras pobres tiene ideas pobres y, en consecuencia, tiene una vida pobre". Tómate un momento para pensar en la profunda diferencia que el simple hecho de conocer la diferencia entre ingreso *ganado, de portafolio* y *pasivo* ha hecho en mi vida y en la de muchas otras personas. Son palabras relativamente sim-

ples, pero el simple hecho de saber la diferencia puede hacer una gran diferencia en tu vida.

Si quieres cambiar tu futuro financiero, uno de los pasos más importantes y menos costosos que puedes dar es conocer las definiciones de las palabras que usas seriamente. En televisión, varias grandes casas de inversión tienen a celebridades arrojando palabras como *proporción P/E* (precio/ganancia, por sus siglas en inglés), *plan de reinversión de dividendos, capitalización del mercado*... y otra jerga en onda en el mundo de la inversión. Esas casas de inversión quieren que pienses que saber esas definiciones es importante para convertirte en un mejor inversionista y lo son. No obstante, hay definiciones mucho más básicas e importantes que uno necesita saber si realmente planea retirarse rico y joven. Algunas de estas palabras fundamentales e importantes que debes entender son tu *relación del circulante, razón de liquidez, índice de liquidez, proporción de deudas y ganancias*, así como la diferencia entre *activos* y *pasivos* y la diferencia entre ingreso *ganado, de portafolio* y *pasivo.*

Aprovechando el poder de las palabras

¿Por qué las últimas palabras son más importantes? La respuesta es porque las palabras *proporción P/E, plan de reinversión de dividendos* y *capitalización del mercado* realmente no tienen relación contigo... en especial cuando apenas estás empezando en los negocios o en la inversión. Para ti y para tu vida es mucho más importante las proporciones básicas como *deuda y beneficio* o las *razones de liquidez.* ¿Por qué? Porque esas proporciones son útiles para ti personalmente, puedes usar esas definiciones en la vida real. Si entiendes de qué manera esas proporciones se aplican a ti personalmente y si aplicas esas palabras a tu vida

personal, entonces las palabras se vuelven parte de tu vida... las palabras se hacen carne y cuando eso sucede aprovechas el poder de las palabras.

Las proporciones P/E generalmente se aplican a compañías que se comercian públicamente como IBM y Microsoft. Una proporción P/E no aplica a menos de que te pusieras en venta personalmente y creo que ya tiene tiempo que se abolió la esclavitud. Para quienes puede que no sepan lo que es una proporción P/E, ésta rápidamente evalúa qué tan cara o barata es una acción. Es similar a un comprador que pregunta a cuánto está el kilo de carne de cerdo. Hay una diferencia entre la carne de cerdo que se vende a treinta y tantos pesos el kilo y la que se vende a veintitantos pesos el kilo... y cualquier comprador consciente sabría que no porque la carne de puerco sea barata quiere decir que es un buen trato. Lo mismo resulta cierto en el caso de una proporción P/E alta o baja.

Una proporción P/E simplemente mide el precio relativo de una acción en comparación con sus ganancias. Por ejemplo, si la acción dio dos dólares por dividendo compartido y cada acción cuesta veinte dólares, la proporción de P/E sería de diez... lo que significaría que te tardarías diez años en recuperar tus veinte dólares si las cosas siguieran igual. Sólo porque una acción tiene una proporción P/E alta o baja no significa que es una buena compra o una mala compra, así como el precio por kilo no te dice si la carne de puerco es una buena compra o una mala compra. Hay otros factores que debes verificar antes de comprar carne de puerco barata así como así.

Durante la manía de las empresas punto com, muchas acciones tenían precios altos y nada de ganancias... lo que hacía que invertir en este tipo de empresas fuera ridículo, si lo único que considerabas era la proporción de precio/ganancia. Cuando cayó la bolsa, hubo muchas personas que deseaban haber comprado

un poco de carne de puerco barata y haberla puesto en el congelador, en lugar de haber comprado acciones con precios altos y nada de ganancias. Hoy en día, incluso la carne de puerco congelada vale más que las participaciones de algunas acciones punto com. Los verdaderos tontos fueron las personas que creyeron que podías invertir en la promesa del futuro sin tener ninguna realidad hoy. Muchos promotores de empresas punto com jóvenes tenían el contexto adecuado pero no lograron ver el contenido adecuado... el contenido llamado preparación y experiencia en negocios e inversión.

Hay proporciones más importantes, básicas y fundamentales que hay que entender... y, si las entiendes y las usas, tus probabilidades de hacerte más rico y de tener éxito financiero mejoran. Una proporción más útil es tu proporción de deuda y beneficio. ¿Por qué es más importante? Porque todos y cada uno de nosotros puede usar esta proporción... y deberíamos usarla todos y cada uno de los meses. Por ejemplo, si tienes deudas a largo y a corto plazo, digamos de 100 000 dólares y tienes 20 000 dólares de beneficio, entonces tu proporción de deuda y beneficio se ve de la siguiente forma:

$$\frac{100\,000}{20\,000^{*}}$$

Así que en este caso, tu proporción de deuda y beneficio sería cinco. La pregunta es ¿qué significa esto? Bueno, en realidad significa muy poco, no obstante, si el mes siguiente tu proporción es diez, eso puede indicarte que podrías estar manejando mal tu vida. Una proporción de deuda y beneficio de diez podría significar o que tu deuda ha subido a 200 000 dóla-

*Todas las cantidades de las proporciones están en dólares.

res o que tu beneficio ha bajado a 10 000 dólares. En cualquier caso, esos números tienen más significado porque son números reales que tienen relación con tu vida. Como decía mi padre rico: "Ocúpate de tus negocios". Y saber esas simples proporciones es una herramienta excelente para enseñarte cómo ocuparte y manejar tu propio negocio... el negocio de tu vida.

Proporciones para aplicarlas a tu vida

Así como las proporciones P/E tienden a reflejar la confianza que tiene la compañía inversionista en la administración de una empresa pública, tú como administrador de tu vida necesitas tener proporciones que se apliquen a ésta. Las siguientes son algunas proporciones de las cuales es probable quieras tener un seguimiento, si quieres ser un mejor administrador de tu vida financiera.

Una de las proporciones que mi padre rico me hizo observar y monitorear fue la que llamaba proporción de riquezas. Su proporción de riquezas era la siguiente:

$$\frac{\text{Ingreso pasivo + Ingreso de portafolio}}{\text{Total de gastos}}$$

La meta de calcular tu proporción de riqueza era que tu ingreso pasivo o de portafolio igualara o excediera tus gastos totales. Esto significaría que podías dejar tu trabajo (fuente de ingreso ganado) y seguir manteniendo tu estilo de vida. Una vez que tu ingreso pasivo y de portafolio excedieran tus gastos, la proporción sería uno o más y habrías salido de la carrera de la rata. Ésa es la meta de jugar CASHFLOW 101, mi juego de mesa patentado que te enseña cómo crear ingreso pasivo y de portafolio.

Un ejemplo sería:

$$\frac{600 \text{ de ingreso pasivo} + 200 \text{ de ingreso de portafolio}}{4\,000 \text{ gastos}} = 0.2$$

Si mi padre rico hubiera visto esta proporción, 0.2, o ingreso pasivo y de portafolio que iguala veinte por ciento de los gastos, me habría hablado con insistencia sobre trabajar más duro para aumentar mi ingreso pasivo o de portafolio. Como decía mi padre rico: "En el momento en que hagas parte de tu vida al ingreso pasivo y al ingreso de portafolio, tu vida cambiará. Esas palabras se harán carne". Para él, entre más supiera realmente lo que eran el ingreso pasivo y el de portafolio, mi vida cambiaría porque mi realidad cambiaría.

Mi padre Rico pensaba que la proporción de riqueza era una proporción que había que saber muy íntimamente porque era un gran indicador de qué tan bien estabas manejando el negocio de tu vida. Decía: "La mayor parte de las personas se retiran pobres simplemente porque nunca saben cómo se siente tener realmente en su vida ingreso pasivo y de portafolio. Puede que sepan la definición, pero no tienen la integridad para hacer que las palabras sean una parte real de su vida".

Por cinco años, Kim y yo supimos cuáles eran las definiciones de las palabras, sabíamos qué queríamos en nuestra vida... pero por cinco años no tuvimos esos dos tipos de ingreso en nuestra vida. Poco después de que en 1987 cayó la bolsa y siguió una recesión de siete años, supimos que la ventana de la oportunidad había llegado. Era nuestro momento de hacer que esas palabras se hicieran realidad. Era momento de tener una proporción de riqueza mayor a cero. Compramos nuestra primera propiedad en 1989 y, para 1994, teníamos un poco más de 10 000 dólares de ingreso pasivo al mes y nuestros gastos totales eran de menos de 3 000 dólares mensuales. Eso nos dio una proporción de riqueza de 3.3. Hoy nuestra proporción de rique-

za es de más de doce, aunque nuestros gastos han aumentado significativamente. Ése es el poder de hacer que las palabras sean parte de tu vida.

Si deseas en serio retirarte rico y joven, es probable que quieras hacer que la proporción de riqueza de mi padre rico sea parte de tu vida. Pienso que encontrarás que tiene más sentido para ti que la proporción P/E de IBM o Microsoft. Si ves esa proporción mes con mes, pienso que encontrarás que tu vida cambia mucho más rápido en comparación con alguien que está trabajando para obtener una aumento de sueldo. La proporción de riqueza de mi padre rico afectó en gran medida lo que yo consideraba importante en mi vida.

Cuando veo mi vida en retrospectiva, fueron esas sencillas lecciones de mi padre rico las que me dieron más dinero en mi vida. Hoy, mi proporción personal de deuda y beneficio es de alrededor de 0.7, lo que significa que duermo bien por la noche, aunque tengo muchas deudas. De ninguna manera estoy libre de deudas ni planeo estarlo. El punto es que esas sencillas lecciones de mi padre rico tuvieron un impacto mucho más poderoso en mi vida que todos los años que pasé estudiando cálculo, trigonometría esférica y química. La razón por la que las sencillas lecciones de mi padre rico tuvieron un profundo efecto es que sus lecciones son relevantes para mi vida mientras esté vivo. Nunca he usado el cálculo, la trigonometría esférica o una proporción P/E para motivarme a tomar una decisión de inversión. No los uso porque no son útiles y tienen poca relevancia para mi éxito financiero personal.

Agrega poder a tu vida

Hay dos puntos que quiero dejar en claro en esta sección sobre palabras, acción e integridad. Un punto es que unas cuantas

definiciones simples y números simples pueden agregar mucho poder a la vida de una persona. Así como cualquier buen comprador quisiera saber cuál es el precio por kilo de la carne de puerco, todos deberíamos estar conscientes de nuestras proporciones de deuda y beneficio, nuestra proporción personal de riqueza y otros indicadores matemáticos sencillos, en los que no entraré aquí.

El segundo punto es que en el camino hacia el éxito hay más que el simple hecho que saber las definiciones de palabras y andar por ahí arrojando la jerga especializada en un intento por sonar inteligente. Hoy en día, demasiadas personas usan palabras que realmente no entienden. Muchos vendedores de servicios financieros usan palabras financieras que realmente no entienden, como "proporciones P/E", en un intento por sonar más inteligentes que sus clientes. El punto principal es que, si quieres retirarte joven y rico, es importante que mejores constantemente tu vocabulario financiero. Pero para mejorar del todo tu vocabulario, también es importante saber *más* que sólo la definición de la palabra. En mi opinión, es importante hacer que esa palabra sea parte de tu vida y de tu realidad. Por ejemplo, cuando digo las palabras *ingreso pasivo*... las digo con pasión porque son una parte importante de mi vida. *Ingreso pasivo* significa tanto para mí como *aumento de sueldo* para muchos empleados. La razón por la que no me apasiona *aumento de sueldo* es porque un aumento de sueldo para mí sería ingreso sin mucho futuro.

He pasado años aprendiendo cómo convertir ingreso ganado en ingreso pasivo. Entre más tiempo paso realmente convirtiendo el ingreso ganado en ingreso pasivo, más experiencia de la vida real obtengo. El problema que tengo con muchos vendedores de servicios financieros, como agentes de bolsa, agentes de bienes raíces y gente especializada en hacer planes fi-

nancieros es que mientras a ti te están vendiendo productos de inversión ellos mismos sólo están trabajando por ingreso *ganado.* Para mí, eso es estar un poco fuera de integridad.

¿Qué tan larga es la nariz de tu asesor financiero?

A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas. Uno de sus preferidos era la historia de Pinocho... el muñeco de madera que quería convertirse en un niño de verdad. En la historia, Pinocho mentía y entre más lo hacía más le crecía su nariz de madera. Hasta que encontró su corazón y comenzó a decir la verdad se convirtió en un niño de carne y hueso. Cuando mi padre rico nos contaba este cuento a su hijo y a mí, solía decir: "Ése es otro ejemplo de cómo las palabras se hacen carne... o madera".

Cuando pienso en los millones de personas que están apostando su futuro financiero y su seguridad financiera en un mercado bursátil, me estremezco. Millones de personas están preocupadas por su futuro financiero a medida que aumentan los despidos y el mercado sigue fluctuando. En la copia de un periódico que acabo de leer, hay historias sobre cómo algunos retirados han perdido la mayor parte de sus ahorros de retiro con asesores de inversión y vendedores de seguros en quienes confiaron. El artículo decía que los asesores y agentes de seguros comenzaran a venderles a esos retirados inversiones falsas, sin sanción de sus casas de corretaje y compañías de seguros, simplemente porque las compañías para las que trabajaban redujeron las comisiones (ingreso ganado) que les pagaban a sus agentes... así que encontraron productos nuevos y falsos para venderlos a personas que confiaron en ellos... personas que estaban esperan-

do tener algo de ingreso pasivo y de portafolio cuando tuvieran una edad avanzada.

En las décadas venideras, habrá millones de personas que estarán en problemas financieros en su vejez simplemente porque escucharon a personas que supuestamente eran profesionales y que tenían largas narices de madera. La gente hecha de madera, sigue diciendo: "La bolsa siempre sube, los fondos de inversión pagan en promedio doce por ciento al año, invierte a largo plazo, diversifica y saca un promedio de costo de dinero para tus pérdidas".

El poder de la integridad

Aunque mis dos padres *no* remarcaban la importancia de las *mismas* palabras, ambos subrayaban la importancia de la palabra *integridad.* Ambos estaban de acuerdo en que una de las definiciones de integridad era la correlación entre las *palabras* de una persona y sus *acciones.* Ambos decían: "Escucha lo que *dice* una persona, pero, lo más importante, ve lo que *hace* una persona". En otras palabras, si la persona dice: "Llegaré a recogerte a las siete de la mañana" y la persona te recoge a las siete, entonces tiene un ciento por ciento de integridad en ese momento. Sus palabras y acciones son un todo. Si una persona dice "llegaré a recogerte a las siete de la mañana" y esa persona nunca llega, nunca llama, nunca se disculpa, entonces, en ese momento, esa persona tiene un 0 por ciento de integridad. Sus acciones y sus palabras no concuerdan, no son un todo.

Mi padre real me señalaba que una de las definiciones del diccionario para la palabra *integridad* era la palabra *todo* o *completo.* Constantemente decía: "Tu valor está en tu palabra". Constantemente recordaba a sus hijos la importancia de cumplir nuestra palabra. Solía decir: "Al final, somos nuestras palabras. Al

final, lo único que tenemos es nuestra palabra. Si nuestras palabras no son buenas, entonces tú tampoco". Por eso también decía: "Nunca hagas promesas que no pretendas cumplir".

El otro día en Dallas, dos jóvenes me preguntaron si podían asistir a mi seminario de inversión. Me pidieron entradas gratis porque no tenían dinero. Como eran muy convincentes, Kim y yo aceptamos dejar dos entradas gratis en la puerta. Nunca se presentaron y me di cuenta de por qué podían tener problemas de dinero, aunque tenían excelentes empleos.

Un plan con integridad

Una de las partes más simples y más poderosas de mi plan para tener una vida de gran riqueza era asegurarme de tener la integridad para ser fiel a mis palabras y respetar el poder de éstas haciendo que mi palabra y mis acciones concordaran. Con los años, mi padre rico se aseguró de que mantuviera mi palabra en mis acuerdos pequeños. Decía: "Si mantienes tus acuerdos pequeños mantendrás tus acuerdos grandes. Una persona que no puede mantener sus acuerdos pequeños nunca puede hacer que sus sueños se vuelvan realidad". Saco a relucir esta idea porque hay muchas personas que tienen grandes planes pero éstos nunca se hacen realidad. La razón es que demasiadas personas tienen grandes planes pero no logran mantener sus acuerdos pequeños. Como decía mi padre rico: "Las personas que no mantienen sus acuerdos pequeños son personas en quienes no se puede confiar. Si no se puede confiar en ti con los acuerdos pequeños, la gente no te ayudará a lograr que tus sueños se hagan realidad. Si no puedes mantener tu palabra, la gente no logrará confiar en ti y tendrá poca confianza en ti y en tus palabras".

He visto desplegarse la sabiduría de los consejos de mis dos padres sobre el poder de las palabras. He visto cómo mu-

chas personas muestran su comportamiento medular cuando hay presión. Tengo un amigo que nunca mantiene sus citas conmigo y luego se pregunta por qué no quiero hacer negocios con él. También rompe sus acuerdos con otras personas como sus socios, empleados y banqueros y, con frecuencia, los engaña legalmente. Aunque tiene éxito, siempre tiene que buscar nuevas personas con quienes hacer negocios. En lugar de ir conformando sus relaciones, las destruye y tiene que empezar de nuevo con personas completamente desconocidas. No tiene problemas para encontrar gente nueva pero su nariz de madera se sigue haciendo más larga y se está volviendo difícil de esconder.

Otra ex amiga mía es una persona que miente bajo presión. En lugar de decir la verdad, miente y piensa que puede salirse con la suya. Cuando se le acorrala o se le confronta dice: "No es mi culpa. No pude evitarlo. Además, yo no mentí. Tú no escuchaste lo que dije". Como decía mi padre rico: "La gente que no mantiene sus acuerdos pequeños son personas en quienes no se puede confiar. Si no eres digno de confianza en los acuerdos pequeños, la gente no te ayudará a hacer que tus sueños grandes se hagan realidad".

De modo que transmito las palabras de sabiduría tanto de mis dos padres y esas palabras son: "Asegúrate de que tus palabras y tus acciones sean uno". Mencionando las palabras rápidas y las palabras lentas, te aseguro que parte de mi plan era comprender del todo cada una de esas palabras mental, emocional y físicamente. Mi padre rico insistía en que yo hiciera planes para saber el significado de palabras nuevas mental, emocional y físicamente. Por ejemplo, decía: "Tu vida cambiará para siempre cuando aprendas a comprar acciones *al mayoreo* versus pagar *al menudeo*. Cuando sabes lo rico que puedes hacerte comprando al mayoreo, nunca querrás volver a pagar al

menudeo". También decía: "Tu vida cambiará para siempre una vez que sepas la diferencia entre *ahorrar* dinero y *hacer* dinero". Y "tu vida cambiará para siempre una vez que sepas por qué es mejor tener una *depreciación* en lugar de esperar y rezar para que se dé una *apreciación*". Decía: "Si dedicas tu vida a hacer que las palabras sean reales y formen parte de tu vida, ésta será muy diferente de la de alguien que sólo conoce las palabras por su definición mental".

Una parte significativa de mi plan era asegurarme de que las palabras nuevas y más rápidas que aprendía o de las que me volvía consciente se convirtieran en una parte activa de mi vida. Desde el punto de vista de mi padre rico, carecería de integridad si simplemente anduviera por ahí diciendo esas palabras financieras sólo para sonar inteligente, sólo para impresionar a otras personas y no las usara realmente en mi vida.

Así que la lección de mi padre rico y mi padre pobre que te transmito es que al crear tu plan, hagas que sea parte de él usar y entender por completo el poder de palabras nuevas y más rápidas que quieres en tu vida. No sólo debes saber la definición o, todavía peor, desconocer la definición e incorporar las palabras como una jerga especializada, esperando impresionar a los que estén poco informados. Haz que esas palabras sean parte de tu carne y aprovecharás el poder de la palabra.

Mi padre rico a menudo decía: "Hay predicadores y hay maestros. Los predicadores son personas que te dicen qué hacer pero *ellas no hacen* lo que *te dicen que hagas*. Los maestros son personas que le cuentan a la gente sobre lo que están haciendo o sobre lo que ya han hecho". Mi padre rico también decía: "En el mundo del dinero, los negocios y la inversión, tenemos demasiados predicadores".

En resumen

Si quieres retirarte joven y rico, tómate el tiempo para aumentar constantemente tu vocabulario financiero y tener la integridad para vivir tus palabras en vez de sólo decirlas. Siempre recuerda que las palabras son herramientas para el cerebro y que hay palabras rápidas y palabras lentas en el camino hacia la riqueza.

La palabra más destructiva de todas

Mi padre rico decía a menudo: "La palabra que más destruye la vida es la palabra *mañana*". Decía: "Los pobres, los que no tienen éxito, los que están infelices, los que no tienen salud son quienes usan más la palabra *mañana*. Esas personas con frecuencia dicen: 'Comenzaré a invertir mañana' o 'Empezaré mi dieta y comenzaré a hacer ejercicio mañana' y así sucesivamente". Mi padre rico decía que la palabra *mañana* es la que destruye más vidas que ninguna otra palabra. Decía: "El problema con la palabra *mañana* es que nunca he visto un *mañana*. Los mañanas no existen. Los mañanas sólo existen en las mentes de los soñadores y los perdedores. Las personas que posponen las cosas para mañana encuentran que los pecados y malos hábitos de su pasado al final los alcanzan". Terminó su comentario sobre los mañanas diciendo: "Nunca he visto un mañana. Lo único que tengo son hoy. *Hoy* es la palabra para los ganadores y mañana es la palabra para los perdedores".

En los próximos capítulos y lecciones, aprenderás cómo hacer cosas simples hoy... cosas simples que pueden mejorar en gran medida tus mañanas.

Capítulo 12

El apalancamiento de los cuentos de hadas

Del patito feo al cisne

A mi padre rico le encantaba la historia de la liebre y la tortuga. Una vez me dijo: "Tengo éxito porque siempre he sido una tortuga. Yo no provenía de una familia rica. No fui bueno en los estudios. No terminé la escuela. No soy particularmente talentoso. Sin embargo, soy mucho más rico que la mayoría de las personas simplemente porque no me detuve. Nunca dejé de aprender ni de expandir mi realidad en lo que era posible para mi vida".

A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas y las historias bíblicas. Al comienzo de este libro, compartí contigo la historia de David y Goliat. A mi padre rico le encantaba la historia de que un chico pequeño haya podido vencer a un gigante usando el apalancamiento de una resortera. A mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas, aunque no era un gran lector... pero absorbió las lecciones de esos cuentos y esas lecciones guiaron su vida... una vida que comenzó sin nada y al final se convirtió en un generador financiero.

Hubo muchas veces, cuando Kim y yo estuvimos quebrados y viviendo con muy poco, en que yo solía buscar un lugar para sentarme en silencio y escuchar de nuevo a mi padre rico contándome la historia de la liebre y la tortuga. Recuerdo que me

decía: "Muchas veces en la vida encuentras personas que son más listas, más rápidas, más ricas, más poderosas y más dotadas que tú. Sólo porque te llevan ventaja no significa que no puedas ganar la carrera. Si conservas la fe en ti, haces las cosas que la mayoría de las personas no quiere y sigues haciendo progresos diariamente, la carrera de la vida será tuya".

Otro cuento de hadas que le encantaba a mi padre rico era la historia de los tres cochinitos. Con frecuencia, solía mezclar la historia de la liebre y la tortuga con la de los tres cochinitos. Cuando yo tenía como doce años, mi padre rico dijo: "Las personas pobres construyen casas financieras de paja. La clase media construye casas de varitas. Y los ricos construyen casas de ladrillo". Luego añadía: "Para ser una tortuga exitosa, está bien ser lento, pero asegúrate de que lentamente estás construyendo una casa de ladrillo".

En 1968, mientras estaba en casa para las vacaciones de Navidad de la academia a la que asistía en Nueva York, mi padre rico y su hijo me invitaron a su nueva casa, que era el penthouse de su nuevo hotel. "¿Se acuerdan de cuando les contaba esas historias?", dijo mientras nosotros mirábamos desde su balcón la arena blanca y el agua azul cristalina del océano. "Las historias de la liebre y la tortuga y la de los tres cochinitos?"

"Sí", dije, todavía maravillado por la belleza de su nueva casa, en la cima de su nuevo hotel. "Las recuerdo bien."

"Bueno, ésta es la casa de ladrillos", dijo con una sonrisa.

Ese día en 1968, mi padre rico no tuvo que decir mucho más que eso. Había contado y vuelto a contar los cuentos de hadas tan a menudo que supe que el cuento de hadas se había convertido en realidad. Él era la tortuga que tomó el camino más largo, más lento, menos seguro, pero ahora estaba en la cima y estaba subiendo más alto. Tenía 49 años y en el camino había sobrepasado a muchas liebres.

También supe que mi padre verdadero había construido una casa de varitas, una costosa casa de varitas en un vecindario muy adinerado de Honolulu. A mi padre pobre lo acababan de ascender a jefe de los sistemas escolares del estado de Hawai. Él también había alcanzado la cima de la escalera. Él también se había vuelto visible para el público, como mi padre rico. La diferencia era que uno controlaba su futuro y el otro no. Uno vivía en una casa hecha de varitas y el otro en un rascacielos hecho de ladrillos. En tres años, mi padre perdería su empleo seguro y lo único que tendría sería su casa de varitas.

El valor de ser un patito feo

En 1968, mientras estaba parado en el balcón de su penthouse, mi padre rico me recordó otro cuento de hadas. Era un cuento de hadas que yo no me había dado cuenta de lo mucho que había significado para él porque nunca nos lo contó a su hijo y a mí cuando éramos niños. "¿Conocen la historia del patito feo?", preguntó.

Asentí con la cabeza mientras me inclinaba en el balcón.

"Bueno, la mayor parte de mi vida me vi a mí mismo como el patito feo."

"Estás bromeando, ¿verdad? ¿Cómo podías verte como el patito feo?", me parecía algo difícil de creer porque mi padre rico era un hombre muy rico.

"Cuando me salí de la escuela a los trece años, veía el mundo como alguien externo... alguien que no encajaba, alguien que había sido dejado atrás. Mientras trabajaba en la tienda de mis padres, algunos chicos de preparatoria que estaban en el equipo de futbol solían ir y me empujaban o dañaban la tienda. Muchos días, esos fortachones atléticos más grandes iban y a golpes bajaban las latas de lo estantes o arrojaban naranjas al camino y me retaban a hacer algo al respecto".

"¿Alguna vez les respondiste las provocaciones?", pregunté.

"Dos veces lo hice, pero me golpearon muy fuerte", dijo mi padre rico. "Pero no sólo les estoy contando esta historia para hablarles sobre fortachones atléticos. En este mundo hay otro tipo de fortachones".

Preguntándome a dónde iba mi padre rico con esto, lo único que hice fue mirar hacia abajo por el balcón y escuchar mientras el seguía adelante.

"También he conocido personas que eran fortachones intelectuales o académicos. Solían ir a la tienda y me menospreciaban porque tenían una mejor preparación. Parecía que sólo porque pensaban que eran más listos que otras personas, podían desdeñar a los que no habíamos ido a la escuela."

"Yo tengo una escuela llena de esos tipos", agregué. "Parece que sólo porque piensan que son más listos que tú o que tienen mejores calificaciones, les da derecho a sonreír con desdén cuando te hablan o de plano a tratarte con rudeza".

Mi padre rico asintió. Continuando, dijo: "Mientras trabajaba en la tienda, también conocí a los fortachones sociales. Miraban por debajo del hombro porque eran de familias ricas o eran hermosos, sexys, guapos, populares... y estaban en el grupo. Hubo muchas veces en que esos chicos se reían o se burlaban de mí mientras yo los atendía. Recuerdo haberle pedido que saliera conmigo a una chica del grupo y sus amigos se rieron de mí por haber preguntado siquiera. Todavía recuerdo a una de las chicas diciendo: '¿Que no sabes que las chicas ricas no salen con chicos pobres?' Eso realmente me dolió".

"Todavía es así" dije. "Conocí a una chica que dijo que no saldría conmigo porque yo no asistía a una escuela de la Liga Ivy"

"Bueno, por lo menos estás en la universidad", dijo mi padre rico. "Cuando los chicos de mi edad se fueron a la universi-

dad, me sentí solo, rezagado e indeseable. Y por eso, durante todos esos años, me he visto a mí mismo como el patito feo".

Mi padre rico nunca antes había compartido conmigo esa parte de su vida. Ahora yo tenía 21 años y me daba cuenta de que su hijo y yo teníamos las ventajas que él no había tenido. Sabía que a veces su vida había sido físicamente dura, pero no tenía idea de lo duro que había sido para él mental y emocionalmente .

Parado en el balcón de su prestigiado hotel, comencé a darme cuenta de que no me estaba contando la historia del patito feo para que sintiera lástima por él. Estaba sonriendo y era demasiado feliz como para estar haciendo eso. Así que le pregunté: "Usaste la historia del patito feo para seguir adelante, ¿no es así? No usaste esa historia para sentir lástima por ti, ¿verdad?"

"No", contestó. "Usé la historia del patito feo, la de los tres cochinitos, la de David y Goliat y la de la liebre y la tortuga para seguir adelante. En vez de dejar que esos chicos que eran fortachones atléticos, sociales o intelectuales me bajaran la moral usé sus acciones esnobistas para inspirarme a hacerlo mejor. Hoy, tengo una casa de ladrillos y estamos en el penthouse de esa casa de ladrillos. Si no fuera por los cuentos de hadas o las historias bíblicas, no estaría aquí hoy. Ya no soy el patito feo. Al tomarme tiempo para construir una casa de ladrillos, usando tanto apalancamiento como usó David, y tomándome mi tiempo como hizo la tortuga, aquí me encuentro, en lo más alto de las calles en donde crecí."

"¿Te convertiste en el cisne?", dije con una sonrisa.

"Bueno, yo no iría tan lejos", rio mi padre rico. "El punto es que todos podemos crecer, evolucionar y hacer cambios drásticos en nuestras vidas, si así lo queremos. El otro punto es que los cuentos de hadas se pueden hacer realidad. Los patitos feos

se pueden convertir en bellos cisnes y las tortugas lentas pueden ganar la carrera".

De patitos feos a cisnes ricos

En mis seminarios de inversión, con frecuencia doy las siguientes estrategias de salida:

Pobre	25 000 dólares al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año
Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

Les pido a los asistentes que no sean como Pinocho y que en cambio digan la verdad de lo que es real para ellos, si siguen haciendo las mismas cosas que están haciendo. Les pregunto: "¿Si siguen haciendo lo que están haciendo hoy, en qué nivel saldrán a la edad de 65 años?" También les recuerdo que menos de uno de cada 100 salen en el nivel de personas afluentes o más arriba?

Muchos admiten que se contentarían con salir al nivel de la clase media. Su preocupación principal es no salir en el nivel pobre. Sin embargo, pocos hacen la pregunta que estoy buscando, la cual es: "¿Qué tengo que hacer para pasar del nivel de las personas afluentes?" En el momento en que alguien hace esa pregunta, tiene la posibilidad de evolucionar de patito feo a emerger como un cisne financiero.

En esta etapa del curso de la inversión, es probable que vuelva a contar los cuentos de hadas o las historias bíblicas que me contó mi padre rico. Les pregunto: "¿Pueden adoptar las lecciones de esas historias como algo posible y real para ustedes? ¿Pueden imaginar dejar de ser un pato financieramente pobre y

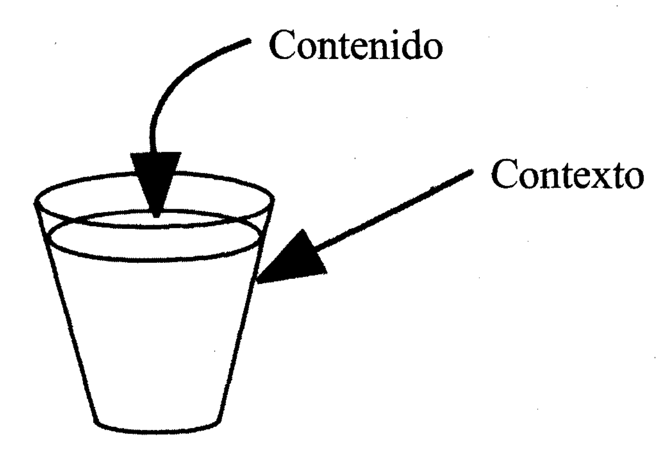
emerger como un cisne rico y poderoso?" Algunos pueden y otros sólo miran perplejos, preguntándose por qué estoy hablando de cuentos de hadas en una clase de inversión.

Luego digo: "Para mí cambiar de la mentalidad de la clase media a la mentalidad de las personas afluentes fue un cambio tan grande como pasar de patito feo a cisne".

De un plan lento a un plan rápido

En una de mis clases, una mujer joven me preguntó: "¿Cuál es el primer paso?"

Antes de contestar, en mi rotafolios dibujo la siguiente imagen:



Luego digo: "En 1989, dos años después de que había caído la bolsa y se había instalado una recesión, Kim y yo estábamos trabajando en nuestro plan. Era un plan lento. Kim y yo habíamos acordado que compraríamos dos propiedades de bienes raíces al año durante diez años. Como la bolsa cayó, encontramos cada vez más tratos a medida que cada vez más gente entró en pánico. En menos de un año, habíamos comprado cinco propie-

dades de alquiler pequeñas, cada una con flujo de efectivo positivo. Calculo que vimos 600 propiedades sólo para encontrar esas cinco casas pequeñas en las que tenía sentido invertir. Pero la bolsa estaba empeorando y cada vez estaban apareciendo más tratos. El problema es que no teníamos dinero".

"¿Así que tenían oportunidades pero no tenían dinero?", preguntó la joven.

Señalando el vaso del rotafolios dije: "Me di cuenta de que estábamos en los límites de nuestro contexto... de nuestra realidad".

"¿De modo que era momento de cambiar su realidad?", preguntó otro estudiante.

Asintiendo, dije: "Sí. Era momento de cambiar o de perder una ventana de oportunidad".

La clase estaba en silencio y escuchaba con atención. Sabiendo que tenía su atención, pregunté: "¿Cuántos de ustedes han visto una oportunidad pero no pudieron aprovecharla?"

La mayoría de los asistentes levantaron la mano.

"Cuando eso sucede", dije, "significa que estás en las fronteras de tu *contexto*, lo que piensas que es posible para ti y tu *contenido*, el conocimiento acumulado a través del cual manejas los problemas y los retos".

"¿Entonces qué pasa?", preguntó un estudiante. "¿Qué debemos hacer?"

"La mayoría de las personas se rinden diciendo 'no puedo hacerlo' o 'no puedo pagarlo'. Muchos pedirán su opinión a sus amigos y algunos amigos les dirán que jueguen a la segura, que no corran riesgos".

"¿Entonces qué hiciste?", preguntó un estudiante, "¿qué hiciste cuando te diste cuenta de que su plan era demasiado lento, de que había una ventana para una ventana de oportunidad y de que no tenían dinero?"

"Bueno, lo primero que hice fue admitir ante mí mismo que estaba siendo una tortuga que quería renunciar... y no era momento de renunciar, era momento de seguir adelante con fuerza. También sabía que era momento de ser más cisne que pato. Teniendo en mente las lecciones de esos cuentos de hadas, seguí adelante en lugar de darme por vencido. Sabía que no tenía idea de qué hacer pero sabía que tenía que hacer algo. Los días sin saber qué íbamos a hacer se convirtieron en semanas. Un día después de que Kim y yo acabábamos de regresar de un viaje, yo estaba bajando nuestras maletas cuando sonó el teléfono. La llamada era de mi agente de bienes raíces preferido, que con voz emocionada dijo: 'Acabo de encontrar el trato del año. Si estás interesado, te daré una ventaja de media hora antes de decirle a otro de mis clientes'".

"¿Qué tipo de trato era?", preguntó un estudiante.

"Me dijo que era un condominio de doce departamentos que estaba en una excelente zona y que sólo costaba 350 000 dólares, 35 000 de pago inicial y que quien lo vendía estaba ansioso por vender. Luego el agente me envió por fax la información de venta de la propiedad con una pro forma en sucio sobre ingreso y gastos".

"¿La compraste?", preguntó otro estudiante.

"No", contesté. "Le dije al agente que me diera media hora y de inmediato iría hacia allá para verla. Cuando llegué me di cuenta de por qué era tan buen trato así que me apresuré hacia un teléfono público y le dije al agente que la tomaría."

"¿Aunque no tenías el dinero?", preguntó otro estudiante.

"No teníamos nada", dije. "Acabábamos de comprar la última de nuestras cinco unidades y realmente estábamos cortos de dinero porque estábamos invirtiendo en bienes raíces y reinvirtiendo también en nuestro negocio. Aunque no teníamos dinero, ofrecí a los vendedores lo que estaban pidiendo, es decir,

35 000 dólares de pago inicial y ellos dejarían los otros 300 000 dólares a ocho por ciento de interés durante cinco años. Era un trato tan bueno que no podía dejarlo pasar."

"¿Por qué era un trato tan bueno?", preguntó otro estudiante.

"Había muchas razones. Una era que los dueños vivían en la propiedad y nunca habían aumentado las rentas. Los arrendatarios eran sus amigos y ellos no tenían corazón para pedirles más dinero, así que las rentas estaban 25 por ciento por debajo del mercado. Otra razón era que la pareja era demasiado mayor como para administrar la propiedad y lo único que querían era mudarse. Como no eran inversionistas sofisticados, no apreciaban el valor de su propiedad. Tenían tanto miedo de que el valor de su propiedad se depreciara con la recesión que estaban muy ansiosos por vender. Otra razón por la que era una buena inversión era que se estaba construyendo una nueva fábrica de chips para computadora a casi un kilómetro y medio de distancia y más de mil nuevos empleados iban a mudarse a esa zona, lo que de nuevo significaba rentas más altas. Sin embargo, el hecho de que no tenía que ir a un banco a pedir dinero prestado fue lo que realmente hizo que el trato fuera bueno. Así que llamé a mi agente y le dije que aceptaría por completo sus precios y términos. Mi único problema ahora era conseguir los 35 000 dólares en 30 días, que era cuando la pareja quería mudarse".

"Así que durante 30 días no dejaste de preguntarte '¿Cómo puedo pagarlo?'",preguntó un estudiante.

"Bueno, durante dos noches, Kim y yo no dejamos de movernos, dimos vueltas, sudamos y nos preocupamos", dije. "No nos estábamos preguntando cómo podíamos pagarlo. Lo que no dejábamos de preguntarnos era por qué estábamos tan locos. Yo no dejaba de preguntarme '¿Por qué estoy haciendo esto?' Nos está yendo bien. Nuestras inversiones están funcio-

nando. ¿Por qué tengo que empujar las fronteras de mi zona de comodidad? No dejaba de pensar en los 35 000 dólares. Me di cuenta de que 35 000 dólares era más de lo que muchas personas ganaban al año antes de que les descontaran impuestos y ahora yo tenía que reunir ese dinero en efectivo en un mes. Quería renunciar. La confianza que tenía en mí mismo se veía retada, me sentía fuera de lugar, estúpido y tonto. Después de cuatro noches, finalmente me calmé y luego comencé a preguntar '¿Cómo podemos pagarlo?'"

"¿Y cómo pudieron pagarlo?", preguntó un estudiante. "¿O, más bien, pudieron pagarlo?"

"Finalmente, después de sudar, rezar y hacer nuestro mejor esfuerzo para no renunciar, llevamos los documentos a nuestro banco y presentamos nuestro historial al gerente del banco. Después de que nos rechazó, le pregunte por qué y qué podía yo haber hecho mejor. Después de que me lo dijo, fui al siguiente banco, aplicando las mejoras del primer gerente y de nuevo nos rechazaron. Luego de que nos rechazaron, le preguntamos al banquero el porqué. Para el quinto banco, yo había aprendido muchísimo sobre la información que querían los banqueros, por qué la querían y cómo querían que se las presentaran. Aunque nuestra presentación fue mucho mejor, otra vez fuimos rechazados por el quinto banco. Casi listos para renunciar, Kim y yo fuimos al sexto banco. Esta vez, estábamos mucho mejor preparados. También sabíamos por qué la inversión era tan buena. Al tratar de convencer a cinco banqueros, nos habíamos convencido a nosotros mismos mucho más sobre la solidez de esa inversión. Esta vez nuestra presentación fue más clara y mucho más profesional. Dijimos las palabras que los banqueros querían escuchar. Nuestros números eran claros e incluimos el historial de nuestras otras cinco propiedades. Ahora podíamos explicar con las palabras

y los números de los banqueros por qué era una excelente inversión. El sexto banquero dijo que sí. En dos días tuvo listo nuestro cheque por 35 000 dólares y en los tres días que nos quedaban fuimos a depositar el dinero y compramos el condominio de doce departamentos".

"¿Qué pasó después de eso?", preguntó un estudiante.

"El mercado de bienes raíces siguió bajando y nosotros seguimos comprando", contesté. "Aunque todavía teníamos muy poco dinero, seguimos comprando. Para 1994, el mercado dio un giro y quedamos financieramente libres por el resto de nuestra vida. Ese edificio de doce departamentos se vendió por más de 500 000 dólares en 1994 y nos había puesto en el bolsillo más de 1 100 dólares mensuales durante ese periodo. Los 165 000 dólares en ganancias en bienes de capital se invirtieron con impuestos diferidos en un edificio de departamentos de 30 unidades, que es uno de los condominios que seguimos teniendo hoy en día. Ese condominio de 30 unidades comenzó dejándonos en el bolsillo un poco más de 5 000 dólares mensuales. Con las demás propiedades e inversiones que teníamos estábamos ganando más de 10 000 dólares mensuales de ingreso pasivo, lo que nos colocó en el nivel de personas *afluentes* y nos permitió retirarnos. Teníamos como 10 000 dólares de ingreso pasivo y alrededor de 3 000 dólares de gastos mensuales. Éramos financieramente libres".

"Así que no fue suerte", dijo un estudiante. "Lo que se aceleró fue su plan."

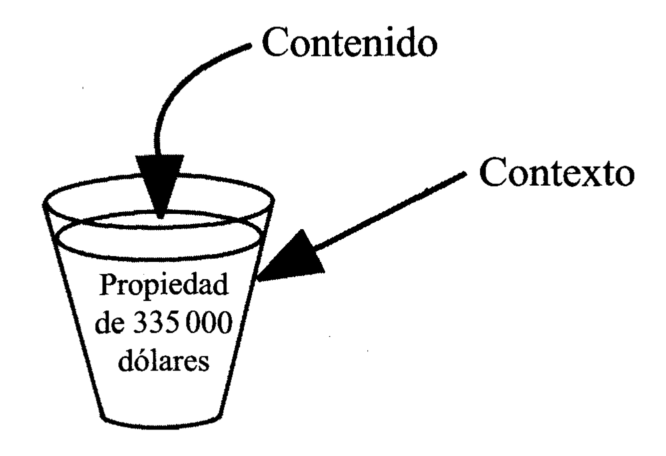
"Estábamos preparados para la ventana de la oportunidad y la tomamos", dije. "Poco después de 1994 los precios de los bienes raíces se fueron por los cielos y se volvió un poco más difícil encontrar negocios así con gente dispuesta a vender."

"¿Así que hicieron bastante dinero sin poner nada de dinero suyo?", preguntó una estudiante.

"Sí, en ese trato. Pero no les recomiendo hacer lo que hicimos nosotros. Invertir en bienes raíces sin tener nada de dinero para el pago inicial puede ser muy arriesgado, si no sabes en qué estás invirtiendo y si no tienes las reservas de dinero por si las cosas no salen como lo esperabas. He conocido a muchas personas que compraron una propiedad sin tener nada de dinero para el pago inicial sólo para descubrir que los gastos de la propiedad eran más altos que el ingreso que recibían. He tenido amigos que han quedado en la bancarrota porque compraron propiedades o negocios que estaban apalancados demasiado alto. Por eso no aconsejo abiertamente comprar bienes raíces sin pago inicial. Recomiendo tener algo de experiencia en la compra, la venta y, en especial, la administración de bienes raíces antes de entrar en tratos con un apalancamiento alto. Habíamos visto cientos de otras propiedades antes de comprar ese condominio de doce departamentos en particular y también teníamos el flujo de efectivo de nuestros negocios para respaldar cualquier pérdida inesperada de la inversión. El problema con los bienes raíces sin pago inicial es que con frecuencia hay demasiado apalancamiento y ese tipo de inversiones con apalancamiento alto fácilmente te pueden comer vivo si algo sale mal. Así que repito lo que ya había dicho: No recomiendo a nadie que haga lo que hicimos. Les cuento esta historia por una razón".

"¿Y cuál es esa razón?", preguntó otro estudiante.

Volviendo al rotafolio, añadí algo al dibujo que había hecho previamente.



“La razón por la que les cuento esta historia es para explicarles la importancia de estar dispuestos a expandir su contexto al igual que a añadirle elementos”.

“Así que para usted poder pagar hoy una propiedad de 335 000 dólares es fácil porque aumentó su realidad y su preparación. ¿Eso es lo que está diciendo?”, preguntó un estudiante.

“Muy fácil”, contesté. “Viéndolo en retrospectiva, parece tonto haber dejado que un pago inicial de 35 000 dólares pareciera mucho dinero y era un trato muy gordo. Lo importante para Kim y para mí fue la disposición de ir más allá de nuestro contexto y nuestro contenido.”

“Así que la mayoría de las personas no empujan más allá de sus niveles de comodidad”, dijo otro estudiante. “A la mayoría de las personas les resulta más fácil jugar a la segura y dicen ‘No puedo pagarlo’”.

“Ésa ha sido mi experiencia”, dije. “Creo que una de las razones principales por las que menos del uno por ciento de la población sobrepasa el nivel de las personas afluentes es simplemente porque a la mayoría le parece muy incómodo ir más allá de su realidad personal, su contexto y su contenido. La mayoría de las personas tratan y resuelven sus problemas fi-

nancieros con lo que saben, en lugar de expandir lo que saben para poder resolver un problema mayor. En lugar de tomar mayores retos financieros, la mayoría de las personas luchan toda su vida con problemas financieros con los que se sienten cómodos. Siguen siendo cisnes pobres pero hermosos en lugar de arriesgarse a volver a ser el patito feo".

"¿Tú has vuelto a ser el patito feo?", preguntó un estudiante de una forma un poco cínica.

"Claro", dije. "Después del condominio de 335 000 dólares, nos pareció fácil invertir a un nivel de 2.5 millones de dólares. De 1994 al 2001, lo hicimos bien en ese rango hasta 2.5 millones de de dólares y nuestro ingreso pasivo aumentó a alrededor de 16 000 dólares al mes sin mucho esfuerzo. Definitivamente estábamos en el nivel de las personas afluentes y era tiempo de pasar al de los ricos. Para quienes conocen nuestro pasado, es probable que recuerden que *Padre Rico, Padre Pobre* estaba en borrador, escrito entre 1995 y 1996, diseñé y creé el juego de mesa CASHFLOW en 1996 y regresé al mundo de los negocios. De manera simultánea, en 1996, supe que era momento de que yo supiera lo que era hacer pública una empresa, por medio del proceso de oferta pública inicial, que fue cuando conocí a Peter, como lo describí en el libro número tres *Guía para invertir de Padre Rico*. También en 1996, Kim y yo conocimos a Sharon Lechter y *Padre Rico, Padre Pobre* se publicó. Sharon, Kim y yo fundamos CASHFLOW Technologies, Inc. en el otoño de 1997. Estábamos entrando a un nuevo mundo con nuevos contextos, contenidos y amigos. Nuestro contexto de inversión en bienes raíces seguía estando en inversiones de 2.5 millones de dólares".

"De modo que te moviste para expandir tu contexto en otras áreas pero no expandiste tu realidad de bienes raíces. ¿Es eso lo que estás diciendo?", preguntó un estudiante.

"Eso es exactamente lo que estoy diciendo", dije. "Con Sharon Lechter como coautora y socia en el negocio, nuestra pequeña compañía creció mucho más allá de nuestros sueños más locos. Sin Sharon, no seríamos tan exitosos como lo somos ahora. Después de trabajar cinco años con Peter, tenemos entre cuatro y seis empresas que se estarán haciendo públicas a través del proceso de oferta pública inicial en los próximos años. Tanto en los negocios como en el proceso de oferta pública inicial, nuestra realidad sobre lo que es posible se ha expandido de manera considerable. Nuestro contexto en cuanto al negocio y el proceso de oferta pública inicial ha dado saltos gigantescos".

"¿Pero tu realidad en bienes raíces siguió siendo la misma?", dijo un estudiante. "Ha seguido siendo la misma desde el condominio de doce departamentos de 335 000 dólares. Se ha quedado atorada entre 335 000 y 2.5 millones de dólares. Ésa es tu lección, ¿verdad?"

"Exactamente", dije. "Sólo porque una persona mejora en un terreno financiero no significa que se expanda en todos los terrenos. Por eso, en el 2001, Kim y yo decidimos que era momento para regresar a los bienes raíces y empujar de nuevo las paredes de nuestro contexto".

Hacerse rico se hace más fácil

Hace años, mi padre rico me dijo: "Una de las razones por las que los ricos se hacen más ricos es porque una vez que has encontrado la fórmula para hacerte rico, se hace más fácil hacerte rico. Si nunca has encontrado la fórmula, hacerte rico siempre parece difícil y seguir siendo pobre parece natural".

La razón por la que he pasado tanto tiempo en este tema de la realidad, contexto y contenido es porque era la fórmula de mi

padre rico. Era su fórmula básica para nunca decir "no puedo pagarlo" o "no puedo hacerlo" y en cambio elegir expandir su realidad. Como ya sabes, mi padre rico usaba cuentos de hadas e historias bíblicas como las lecciones que guiaban su vida para seguir adelante a través de tiempos difíciles de duda y miedo. Pero fue su lección sobre la aceleración de la riqueza lo que me resultó más interesante. Solía decir: "Una vez que sabes que la fórmula para hacerte rico es expandir continuamente tu realidad, lo que aumenta tu apalancamiento, hacerte rico se vuelve cada vez más fácil. Para las personas que se quedan atoradas en una realidad, que piensan que su realidad es la única realidad, la velocidad a la cual pueden hacerse ricos disminuye".

En otras palabras, mi padre rico me enseñó que una vez que te haces rico, hacerte más rico todavía se vuelve más fácil y más rápido. Si nunca te vuelves rico, la vida se hace más difícil y más lenta. Sabiendo esto, supe que era tiempo de que Kim y yo comenzáramos a expandir de nuevo nuestra realidad en bienes raíces. Habíamos invertido durante cinco años expandiendo nuestra realidad sobre los negocios y los procesos de oferta pública inicial y nos habíamos hecho ricos mucho más rápido que nunca. Yo sabía que, en el siguiente nivel, hacerse ricos sería mucho más fácil y rápido. Lo sabía porque vi cómo le sucedió a mi padre rico.

Después de cinco millones se vuelve muy fácil

A finales del año 2000, la bolsa estaba cayendo, nuestro negocio se estaba expandiendo con rapidez, nuestros libros y juegos se vendian en todo el mundo, las empresas que estábamos haciendo públicas tomaban forma de manera agradable y pronto iban a ser redituables. Kim me dijo: "Quiero volver a los bienes raíces. Necesitamos invertir en activos más estables si que-

remos mantener nuestra riqueza". Con eso, volvimos al mercado y nos topamos con nuestra vieja realidad, nuestro viejo contexto y contenido. Me sentí como si hubiera regresado a tratar de conseguir 35 000 dólares para un condominio de 350 000 dólares. Aunque fácilmente podíamos escribir un cheque por tres condominios de 350 000 dólares, pagando en efectivo sin necesidad de un préstamo, otra vez estábamos teniendo problemas. Las cosas no estaban saliendo a nuestro modo. En ese punto, supe que era momento de expandir nuestra realidad una vez más.

Hasta entonces, Kim y yo estábamos buscando proyectos que estuvieran alrededor de cuatro millones de dólares. Nos sentíamos cómodos con ese número porque sabíamos que teníamos más de un millón para el pago inicial, si lo necesitábamos. Pensábamos que sabíamos mucho, pero no podíamos encontrar una propiedad ni el financiamiento que tuviera sentido o que funcionara de acuerdo con nuestro nuevo plan. Fue entonces cuando llamé a un viejo amigo llamado Bill, que ganaba cientos de millones de dólares en los bienes raíces. Después de localizarlo, le pregunté que había de malo en nuestro enfoque. La respuesta de Bill fue: "El mercado de cuatro millones de dólares es un mercado difícil. A los bancos no les gustan las inversiones tan grandes y los proyectos de ese tamaño no resultan lo suficientemente emocionantes para inversionistas privados sofisticados. Pero después de cinco millones, otra vez se vuelve fácil".

En el momento en que me dijo eso, supe que estaba en la frontera de mi realidad, de mi contexto. Cuatro millones de dólares eran fáciles y cómodos, pero cinco millones ahora estaban justo fuera de mi zona de comodidad. Mi mente comenzó a gritar, diciendo: "¿Si no puedo hacer que un banco se interese en un proyecto de cuatro millones, cómo haré que se interese en una

inversión en bienes raíces de cinco millones?" Podía oír cómo mi realidad me hablaba en voz alta. También podía oír a mi padre rico diciéndome que recordara los cuentos de hadas y que también recordara que hacerse rico se hace más fácil entre más rico te vuelves, si sólo sigues la fórmula. Supe que era tiempo de seguir la fórmula y empujar más allá de mi realidad.

Se volvió muy fácil

Al inicio de este libro, escribí sobre lo fácil que era retirarse pronto pidiendo dinero a los bancos. Una vez que Kim y yo estuvimos dispuestos a empujar más allá nuestra realidad, nuestra zona de comodidad, descubrimos que era igual de fácil pedir dinero prestado al gobierno.

He escrito cómo las leyes fiscales están a favor de quienes se encuentran en los cuadrantes D e I y en contra de los cuadrantes E y S. También escribí que la mayoría de las personas que se quejan por los impuestos son las que se encuentran en los cuadrantes E y A. La razón es que, en el lado D e I, el gobierno quiere ser tu socio, simplemente porque es el lado D e I el que crea empleos y proporciona vivienda. Siempre lo he sabido, porque mi padre rico me lo dijo, pero no tenía idea de lo mucho que el gobierno ayuda a quienes ayudan al gobierno, hasta que empecé a analizar inversiones en bienes raíces de más de cinco millones.... hasta que estuve dispuesto a expandir mi contexto.

Nuestra búsqueda estaba en curso. Ahora estábamos buscando proyectos más grandes que estuvieran mucho más allá de nuestra zona de comodidad. En nuestra primera junta en el 2001 con una vendedora de bienes raíces que se especializa en viviendas de bajo ingreso patrocinadas por el gobierno, Kim y yo le mostramos a la vendedora nuestro portafolio de bienes raíces.

En él teníamos millones de dólares en bienes raíces, principalmente en condominios de 30 a 50 departamentos.

"¿Saben cómo administrar condominios multifamiliares", dijo la agente de bienes raíces, una mujer joven de casi 40 años. "Eso es bueno".

"¿Por qué es bueno?", preguntó Kim.

"Porque uno de los requisitos del gobierno es que cualquiera a quien le preste dinero debe tener un historial exitoso en la administración de condominios multifamiliares. Ustedes lo han estado haciendo por más de diez años y han hecho que resulten redituables. Muchas personas quieren esos préstamos del gobierno pero sólo unas cuantas califican para recibirlos", dijo la agente. "Como ustedes saben, la mayoría de las personas que tienen unas cuantas propiedades de inversión quieren administrar sus propios bienes raíces, cobrar sus rentas y hacer sus propias reparaciones. Por eso nunca aprenden cómo manejar propiedades grandes como ustedes".

Kim y yo asentimos. Sabíamos que en los bienes raíces había mucho más que simplemente cobrar las rentas y arreglar unos cuantos escusados. Habíamos aprendido mucho en los últimos diez años. Pero ahora era tiempo para seguir adelante. Si íbamos a hacerlo, teníamos que conocer gente nueva, aprender vocabulario nuevo y estar dispuestos a jugar un juego mucho más grande. Escuchando a esas dos nuevas personas en nuestras vidas, me di cuenta de que durante los últimos diez años nos habíamos vuelto liebres y cisnes en el mercado de bienes raíces de hasta cuatro millones de dólares. Éramos el proverbial pez grande en el estanque pequeño. Ahora era momento de seguir adelante y de estar incómodos otra vez, de volvernos tortugas lentas y patitos feos en un juego mucho más grande.

Sentado junto a la agente había un banquero de inversiones especializado en exención fiscal y contratos con el gobierno

con o sin taza para vivienda. Cuando le pregunté qué tipo de programas de financiamiento tenía el gobierno, contestó: "Si usted y su proyecto califican, el gobierno le ofrecerá un financiamiento del 95 al 110 por ciento".

"¿Quiere usted decir que nos prestarán todo el dinero necesario para comprar nuestra siguiente inversión? ¿El gobierno nos dará el dinero para comprar nuestro activo?"

"Hasta más, si califican", dijo. "Si califican, el gobierno incluso les prestará el dinero para arreglar o rehabilitar el proyecto".

"¿Quiere usted decir que si el proyecto cuesta diez millones de dólares nos prestarán diez millones o más? ¿Y que si se necesitan tres millones de dólares para arreglar el lugar, también nos prestarán el dinero? ¿Nos prestarán todo el dinero para nuestra propiedad?"

El banquero de inversiones asintió. "Preferirían prestarle veinte millones de dólares o más, pero diez millones sería un buen lugar para empezar. Una vez que haga un proyecto de diez millones de dólares, un proyecto de veinte o incluso 50 millones de dólares no estaría fuera de lugar... si tiene un historial probado".

Podía oír a mi padre rico diciendo que las cosas se hacían cada vez más fáciles. Pero no podía creer que se volviera así de fácil. Todavía un poco incrédulo pregunte: "¿En qué términos?"

"Yo podría asegurar tazas de interés entre cinco y siete por ciento, fijas por 40 años y no embargables".

"¿No embargables?", dije boquiabierto. "¿Quiere usted decir que el gobierno no irá tras todos mis bienes personales si el proyecto sale mal y no puedo devolver el dinero? Mi banquero odia los préstamos con embargo. Cada vez que le pido dinero prestado, se asegura que todo lo que tengo también esté en línea".

"Así es", dijo el banquero de inversiones. "Pero debe darse cuenta de que hay muchos términos y condiciones que se aplican aquí y no se aplican al financiamiento bancario convencional".

"Me doy cuenta de ello", dije. "Pero no tenía idea de lo bueno que podía ser el gobierno".

"En ocasiones, hay programas todavía mejores en esos contratos de exención fiscal del gobierno. También hay *préstamos de condonación,* donde el gobierno simplemente olvida que le pediste dinero prestado si haces bien ciertas cosas. Es muy similar a una *concesión*".

"¿Por qué hace esto el gobierno?", pregunté.

"Porque uno de los problemas que está encontrando este país es tener viviendas accesibles de bajo ingreso. El gobierno teme que sin personas como usted, millones y millones de personas se queden sin casa y se vean obligadas a vivir en barrios bajos por debajo del estándar y amenazados por el crimen. El gobierno está yendo tras los caseros de esas viviendas pobres y precios excesivos y está metiendo a algunos en la cárcel. Esos caseros abusan de los pobres y el gobierno quiere ponerles un alto. Al mismo tiempo, el gobierno está dispuesto a ofrecer miles de millones de dólares a individuos como usted que han demostrado ser administradores responsables de proyectos multifamiliares".

"Están dispuestos a darme el dinero para volverme aún más rico".

"Así es", dijo el banquero de inversiones mientras la agente de bienes raíces sonreía. "Es más que simple dinero. Es mucho dinero. Si lo hace bien durante unos cuantos años, yo puedo ayudarle a pedir prestados miles de millones de dólares, si quiere ser así de grande y de rico. El año pasado, una de nuestras divisiones tuvo que devolver más mil millones de dólares porque no pudo encontrar a alguien que calificara para el préstamo".

Fue Kim la que dijo: "Lo mejor de hacerse rico de esta forma es que les hacemos mucho bien a muchas personas. Me emociona pensar en convertir un barrio bajo en viviendas seguras para gente con familia".

"Eso es exactamente lo que el gobierno quiere que hagan. De nuestros barrios pobres es de donde provienen la mayoría de nuestros problemas. De nuestros barrios pobres es de donde surge y crece el crimen. Si puedes transformar los barrios pobres en viviendas seguras, tendrás cada vez más dinero disponible para ti. Tanto como quieras".

"¿De modo que nos hacemos ricos haciéndonos socios del gobierno?"

"Tan ricos como quieran", sonrió el banquero de inversiones. "Lo único que tienen que hacer es lo que han estado haciendo durante los últimos diez años, es decir, tener y administrar condominios multifamiliares. Lo único que tienen que hacer es aprovechar sus diez años de experiencia. Y a nosotros nos encantaría ayudarlos a hacerse más ricos. ¿Saben lo difícil que es encontrar gente con sus años de experiencia? Sólo déjenos saber cuando estén listos. Ella les ayudará a encontrar su propiedad y yo les conseguiré todo el dinero que quieran".

Pronto terminó la junta, Kim y yo les dimos las gracias y nos dirigimos hacia nuestro auto. Una vez en ahí, nos quedamos sentados en silencio aturdidos de incredulidad. Pasaron algunos kilómetros antes de que dijéramos algo. Finalmente, Kim dijo: "¿Recuerdas el condominio de doce departamentos que compramos hace diez años?"

"Justamente estaba pensando en eso", contesté.

"¿Qué habría pasado si hubiéramos escogido decir: 'No puedo pagarlo?', dijo ella. "¿Cómo sería nuestra vida si hubiéramos dejado que esos 35 000 dólares nos detuvieran?"

Pensé por un momento y dije: "Pienso que seguiríamos dicendo lo mismo hoy. Si 35 000 dólares nos hubieran detenido en ese entonces, probablemente nos estarían deteniendo hoy".

Mientras salíamos del estacionamiento, pude escuchar a mi padre rico diciendo: "Tu futuro está determinado por lo que

haces hoy, no mañana". Volviéndome hacia Kim, dije: "Si hubiéramos dicho 'no puedo pagarlo' hace diez años, probablemente hoy seguiríamos diciendo 'No puedo pagarlo'".

Regresamos a casa en silencio, sintiéndonos emocionados y bendecidos. A medida que el auto subía hacia nuestra casa, pude oír a mi padre rico diciéndome que una vez que te haces rico, hacerte rico se vuelve cada vez más fácil. Pude escucharlo diciéndome que la razón por la que muchas personas nunca pasaron el nivel de vida de la clase media es porque no creyeron en los cuentos de hadas. Como no creyeron en los cuentos, no lograron aprender las lecciones de las historias. Mientras salí del coche, en silencio agradecí a mi padre rico y pude escuchar que me decía: "Siempre recuerda que los cuentos de hadas se hacen realidad... en una u otra forma".

Capítulo 13

El apalancamiento de la generosidad

¿Quién es realmente codicioso?

La otra noche, uno de los comentaristas de noticias de fin de semana más famosos dijo en un tono acalorado: "No entré a los negocios porque no soy una persona codiciosa".

Durante gran parte de mi niñez, escuché comentarios como ése. Muchas de las personas que visitaban la casa de mis padres eran personas que trabajaban para la universidad, el sistema educativo, el sindicato, las fuerzas de paz o el gobierno. Aunque no lo decían de una manera tan evidente como el comentarista de televisión, con frecuencia se decía o se dejaba implícito que las personas en los negocios estaban en los negocios simplemente porque eran codiciosas.

Mi padre rico tenía un punto de vista muy diferente. Con frecuencia decía: "Todos somos codiciosos hasta cierto punto. Lo único natural es desear una supervivencia básica, una mejor vida y suficiente ayuda para vivir bien cuando dejamos de trabajar. Pero sólo porque alguien está en los negocios o es rico no necesariamente significa que es más codicioso que algún otro. De hecho, podría ser completamente lo opuesto". Luego decía: "La razón por la que muchas personas no son ricas es simplemente porque no son lo suficientemente generosas".

En el capítulo anterior, cuando Kim y yo decidimos incrementar nuestras posesiones de bienes raíces, la compuerta del dinero del gobierno también se abrió. En nuestro deseo por hacernos más ricos, uno de los primeros pasos era encontrar formas de ser más generosos... en este caso proporcionar mejor vivienda par más personas y a un mejor precio.

Cuando ves la historia, te das cuenta de que las personas más ricas han sido muy generosas de una u otra forma. Como mencioné antes, Henry Ford se hizo multimillonario proporcionando automóviles accesibles para las masas, en un tiempo en que los autos eran sólo para los ricos. De hecho, muchas de las compañías de autos que sólo hacían autos para los ricos ya no están en el negocio hoy en día. Las compañías automotrices para los ricos salieron del negocio, mientras Ford Motor Company se convirtió en una potencia industrial en todo el mundo, cumpliendo con la misión de Henry Ford. Así que si quieres retirarte joven y rico, está bien ser codicioso, siempre y cuando trabajes constantemente para encontrar formas de darle más a cada vez más personas. Si haces eso, encontrarás tu propio camino hacia una gran riqueza.

Proporciones de los ricos

A mi padre rico le gustaban las proporciones porque, como él decía, "puedes decir mucho con sólo una pequeña comparación". Para mi padre rico, las proporciones eran simplemente comparaciones, así como la proporción P/E es simplemente una comparación. En lo que respectaba al dinero, mi padre rico decía: "Una de las razones principales por las que las clases pobre y media luchan es porque sus proporciones no tienen apalancamiento". Él solía usar la proporción 1:1 para ilustrar la proporción de apalancamiento de una persona pobre o de clase media.

Un día, cuando todavía estaba en la universidad, mi padre rico me mostró sus proporciones. En un papel, escribió:

Negocios	1:5
Trabajadores	1:300
Bienes raíces	1:450
Dólares:	1:6 millones
Acciones:	1:2

En otras palabras, su proporción de negocios significaba que tenía intereses en cinco negocios. Tenía más de 300 empleados que trabajaban para él. En bienes raíces, tenía más de 450 inquilinos y esa cifra no incluía sus bienes raíces industriales, tiendas o restaurantes. A medida que pasaron los años, los números del lado derecho de la proporción siguieron aumentando continuamente, razón por la cual se volvió cada vez más rico, mientras trabajaba cada vez menos.

La proporción de mi padre pobre comenzó en 1:1 y terminó en 1:1... razón por la cual se hizo cada vez más pobre. Como puedes decirlo a partir de la proporción de apalancamiento, mi padre pobre creía en el pago diario por un día de trabajo. Hubo veces en que mi padre pobre trabajó en dos empleos distintos. Aunque trabajaba en dos empleos su proporción siguió siendo de 1:1 según la definición de mi padre rico. Él decía: "Si la mayoría de las personas tienen dos empleos, lo único que hacen es trabajar más horas según la misma proporción".

Entre 1985 y 1990, las proporciones para Kim y para mí se veían así:

Negocios	1: 1
Bienes raíces	1: 0
Dólares	1: no mucho

Teníamos un negocio que estábamos construyendo, éramos dueños de una casa pero no la contábamos como activo puesto que nos quitaba dinero cada mes y no teníamos casi nada ahorrado. Las acciones y otros activos en papel eran insignificantes, puesto que nos costaban dinero y nunca ponían dinero en el bolsillo.

Para 1995, nuestras proporciones de apalancamiento se veían así:

Negocios	1:0
Bienes raíces	1:70
Dólares	1:300 000

Para esa fecha, habíamos vendido nuestro negocio, habíamos comprado bienes raíces que producían más ingresos y habíamos ahorrado algo de dinero en el banco. Lo importante era que los bienes raíces nos proporcionaban suficiente dinero para vivir en el nivel de personas afluentes y para nunca volver a trabajar.

Para el año 2000, nuestras proporciones de apalancamiento se veían así:

Negocios	1:7
Bienes raíces	1:70
Dólares	1: millones
Acciones	1: 1.5 millones

A pesar de que las proporciones ilustran una imagen interesante del progreso financiero, las ganancias reales están en el terreno de los negocios, el terreno donde las valuaciones verdaderas del dinero, o flujos de efectivo, no se reflejan en las proporciones. No presento estos números para impresionar, puesto que no son tan impresionantes, ni los presento para pre-

sumir. De hecho, dudo en mostrar esos números porque son personales y preferiría no mostrarlos. Los enseño simplemente para ilustrar nuestro camino y nuestro plan. También los presento para dejarle saber a la gente cómo es posible empezar con muy poco y no obstante construir una casa financiera de ladrillos, como en la historia de los tres cochinitos.

Aunque los números no son grandes, cuando se los compara con el mundo de los ultra ricos, nuestro plan es continuar la aceleración de la riqueza por unos cuantos años más. Si las cosas van conforme al plan, pasaremos al mundo de los ultra ricos en unos cuantos años.

Es probable que por los números notes que nuestro plan de los últimos años era pasar a construir negocios en lugar de adquirir bienes raíces. Durante los siguientes cinco a diez años, nuestro plan es seguir creando más negocios, pero enfocarnos más en adquirir propiedades más grandes de bienes raíces con ayuda de los fondos del gobierno.

El punto que quisiera dejarte muy en claro ahora es la idea de la continua expansión de contexto, o realidad, y la constante búsqueda de un contenido más rápido y mejor, o educación. Si quieres seguir un camino similar hacia la riqueza, no puedo remarcar lo suficiente la importancia de tener una mente abierta, de ir más allá de las dudas, limitaciones y complacencia personales, de estar dispuestos a aprender y a poner manos a la obra. He conocido muchas personas que quieren crecer financieramente a esa proporción, o más rápido, pero muchas no están dispuestas a expandir su contexto o a aumentar su contenido. De modo que ésas son personas que luchan en una cosa o pasan de un proyecto a otro, esperando que ése sea el que las haga ricas. Yo sostengo que si una persona tiene un contexto y un contenido en constante aumento, se hará cada vez más rica , sin importar cuál sea el proyecto. No es el proyecto o la idea nueva la que te hará rico. Es

tu contexto y contenido lo que te hace rico. Como dije en otros libros, Ray Kroc se hizo multimillonario vendiendo miles de millones de hamburguesas promedio y Starbucks se hizo de una marca famosa en todo el mundo vendiendo tazas de café.

Con frecuencia mi padre rico decía: "Si no cambias tu contexto o tu contenido, tus proporciones seguirán siendo las mismas". Tengo un amigo que siempre tiene la idea nueva que hará millones de dólares. El otro día, me llamó y me pidió que invirtiera en su esquema más reciente. Tenía una idea excelente para una línea de ropa que no vende la tienda en la que trabaja medio tiempo. Dijo: "Todos los días, la gente viene a esta tienda buscando esa marca de ropa. Mi jefe no quiere llevarla. ¿Por qué no me das un poco de dinero para que abra una tienda justo enfrente de ésa? Dividiremos las ganancias a mitades".

Cuando le pregunté a este amigo si asistiría a clases sobre manejo de flujo de efectivo, manejo de mercancía al menudeo, mercadotecnia y contratación, y despido de personal, se negó. Su respuesta fue: "¿Para qué necesito hacer eso? He trabajado en esa tienda durante años. No necesito aprender nada más para dirigir una tienda". Después de que lo rechacé, volvió a llamar con otro proyecto y de nuevo lo rechacé.

Lo hice simplemente porque dudo que esté dispuesto a cambiar su contexto y su contenido. Lo único que quiere es hacer dinero... y debido a su edad, si fuera bueno con el dinero, ya sería rico. Así que sigue pensando que es la siguiente idea grandiosa, u oportunidad de negocios, la que lo hará rico, en vez de pensar que su limitado contexto y contenido es lo que lo está deteniendo. Aunque sí abriera esa tienda y sus nuevos productos fueran exitosos, sospecho que su proporción seguiría siendo 1:1. En otras palabras, probablemente tendría que estar en la tienda día y noche con muy poca oportunidad de expansión, debido a su contexto y contenido existentes.

Por qué es difícil hacerse rico

Es difícil o casi imposible hacerse rico con un contexto y contenido que te limita a una proporción de apalancamiento de 1:1. Es difícil hacerse rico porque no hay apalancamiento. Cuando ves el cuadrante de flujo de efectivo que se muestra a continuación, puedes empezar a entender por qué para el lado izquierdo del cuadrante, el lado E y A, es más difícil hacerse rico debido a las proporciones de apalancamiento:



Para la mayoría, el lado E y A tiene una proporción de 1:1, con muy poca excepciones. Por ejemplo, la mayoría de los empleados sólo pueden trabajar para una compañía a la vez. Aunque puedan tener un segundo empleo, sigue entrando en la proporción de 1:1. Lo mismo es cierto para muchos dueños de negocios pequeños o autoempleados. Lo más probable es que ese amigo mío que quería abrir una tienda de ropa estuviera encadenado a una tienda. Sinceramente, dudo de que pudiera manejar más de una tienda. Un dentista sólo puede taladrar en una boca a la vez y un abogado o contador sólo tiene una cierta cantidad de horas facturables al día.

Cuando hablé con mi asesora, Diane Kennedy, me dijo: "Una gran mayoría de profesionistas con ingresos altos del cuadrante A se quedan atascados en un rango de ingreso de 100 000 a 150 000 dólares". Diane va más allá diciendo: " Los que ganan más lo hacen porque están altamente especializados y cobran mucho más por hora o por proyecto. Los rangos de ese grupo son de alrededor de 500 000 dólares al año. Muy pocos ganan más". De nuevo, el problema es la proporción de apalancamiento de 1:1.

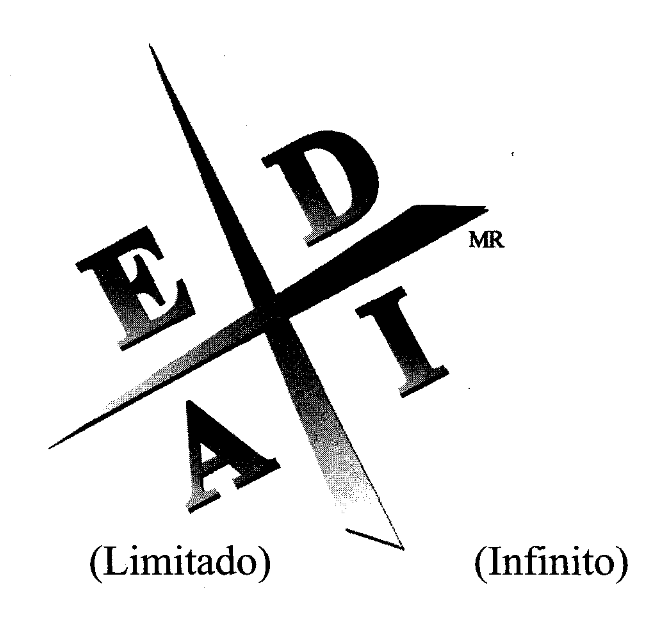
En el capítulo anterior sobre los cuentos de hadas, uno de los mencionados fue la historia de la liebre y la tortuga. Una de las formas en que las liebres o conejos de la vida arrancan con un inicio rápido es porque tienen algún don, inteligencia o talento especiales. Pueden ser excelentes académicos, personas que aprenden rápido, atletas geniales o artistas como estrellas de cine. A muchos les va bien, muy pronto en la vida. Sin embargo, una tortuga como yo sabía que la forma en que ganaría mi propia carrera era usando las proporciones de apalancamiento. Era el mismo plan que usó mi padre rico. Tal vez si yo hubiera sido realmente listo y fuera un científico espacial, habría podido tener éxito en el mundo más tradicional de los negocios y escalar la escalera corporativa. Sin embargo, pronto en la vida, cuando comencé a tener problemas en la escuela, supe que tenía que encontrar mi propia forma de ganar la carrera. Hoy mi ingreso es mayor que el de muchos de mis compañeros que obtuvieron empleos bien pagados pronto en la vida. Mi ingreso es más alto porque usé el *apalancamiento de los activos* en vez de usar el *apalancamiento de mi mano de obra.*

Para quienes quieren retirarse jóvenes y ricos, una de las decisiones que puede ser que necesiten tomar es encontrar en qué carrera tienen mayor oportunidad de ganar. Por ejemplo,

si eres como la estrella del béisbol, Alex Rodríguez, a quien se le pagaron 252 millones de dólares por un contrato de diez años, más apoyos comerciales, entonces obviamente el cuadrante E es el mejor para ti. Aunque la proporción de Rodríguez es 1:1 por diez años, es una proporción bastante buena cuando se añade el signo de dólares. Si puedes ser una estrella de cine como Julia Roberts, que gana veinte millones de dólares por película, entonces obviamente es el mejor camino para ti. El Secretario del Tesoro, en la administración de George W. Bush, Paul O'Neill, recibía más de 100 millones de dólares en participaciones y opciones de acciones como empleado de Alcoa. Aunque estaba en una situación de trabajo con una proporción 1:1, su compensación tenía mucho apalancamiento. Si piensas que tus posibilidades de tener éxito son mejores en el camino hacia la cima de la escalera corporativa de una empresa muy importante, entonces ése es el mejor camino para ti, aunque sea una proporción de 1:1. La razón por la que Kim y yo seguimos el mismo camino que usó mi padre rico fue simplemente porque sentíamos que en ese camino teníamos las mejores oportunidades de éxito financiero. Era un camino que nos requería de adquirir activos. Era un camino que requería de nosotros trabajar para incrementar constantemente nuestras proporciones de apalancamiento.

Un buen camino para las tortugas

Hay otra razón por la que yo personalmente elegí el camino de mi padre rico. La razón se encuentra en el diagrama del cuadrante de flujo de efectivo que se muestra a continuación.



Hace años, mi padre rico señaló el lado izquierdo del cuadrante y dijo: "El potencial de ganancias en el lado E y A es *limitado*. El potencial de ganancias en el lado derecho es *infinito*".

Mi padre rico explicó un poco más, diciendo: "El problema con vender tu mano de obra por dinero es que es lo único que puedes hacer. Si aprendes a adquirir o a crear activos para generar dinero, lento pero seguro puedes aumentar tu ingreso. De hecho, el lado derecho del cuadrante es un lado excelente para las tortugas, tortugas que lentas pero seguras van a adquirir más activos".

Mi padre rico también dijo: "El problema con vender tu mano de obra es que ésta no tiene valor residual a largo plazo. Si compras una propiedad de alquiler y la rentas de manera provechosa, la mano de obra que usaste para adquirir esa propiedad puede verse recompensada una y otra vez, por años. En otras palabras, te pueden pagar durante años por algo que tal

vez te tomó menos de una semana de trabajo". Un ejemplo es el siguiente: En 1991, Kim y yo compramos una propiedad en una zona recreativa por 50 000 dólares en efectivo. Fue un gran trato pues originalmente se vendía en 134 000 dólares. La compramos en una ejecución de hipoteca de un banco. Desde 1991, nos han pagado más de mil dólares al mes de ingreso neto o más de 12 000 dólares anuales durante años. El tiempo total que nos tomó comprar y poner en renta la propiedad fue de menos de ocho horas de trabajo. Habíamos pensado en vender la propiedad y tomar la apreciación, pero eso sería demasiado problema en este momento.

El problema con trabajar por dinero en un empleo es que tienes que empezar de nuevo a vender tu mano de obra todas las mañanas sin falta. En la mayoría de los casos, tu mano de obra no tiene valor residual a largo plazo, si estás trabajando por dinero. Además de eso, si estás trabajando por dinero tu potencial de ganancias es limitado. Si trabajas lentamente adquiriendo activos tu potencial de ingreso es infinito y ese ingreso puede legarse a las generaciones por venir. Tu trabajo o profesión no es algo que puedas legarles a tus hijos en tu testamento.

La vida se hace más fácil

Mi padre rico señalaba que trabajar por dinero vendiendo tu mano de obra con frecuencia significa que la vida se hace más difícil simplemente porque tienes que trabajar más duro para ganar más dinero. Decía: "Si la proporción de apalancamiento de tu vida permanece en 1:1, entonces tu vida se hará más difícil. Si trabajas para conseguir una proporción de apalancamiento en constante aumento, entonces la vida se hace más fácil y tú obtienes cada vez más dinero".

Un salto cuántico en la riqueza

La mayoría de nosotros hemos escuchado el término *salto cuántico*. Otros pueden usar el término *exponencial*, que significa más allá de un incremento lineal en algo. En otras palabras, uno más uno no es igual a dos. En un salto cuántico en la riqueza o en un aumento exponencial del dinero, uno más uno pude ser igual a cinco, seis, siete o más. En otras palabras, si trabajas diligentemente y construyes una casa fuerte de ladrillos, he descubierto que con frecuencia hay repentinos saltos cuánticos de riqueza, saltos cuánticos que las personas que siguen una proporción de 1:1 no parecen tener.

Por ejemplo, entre 1985 y 1990, para Kim y para mí la vida tuvo mucho de lucha financiera. De pronto, entre 1990 y 1994, Kim y yo tuvimos una explosión repentina y exponencial en riqueza y éxito financiero. De 1994 a 1998, otra vez la vida fue bastante estable. Trabajamos con diligencia construyendo activos, más específicamente negocios. No compramos mucho en el terreno de los bienes raíces, porque los precios de las propiedades habían subido demasiado y encontrar un buen trato tomaba demasiado tiempo. Luego, de repente, en 1999, no sólo mis libros y juegos comenzaron a despegar, sino que muchos otros negocios e inversiones comenzaron a despuntar.

Parecía como un auge repentino de buena suerte, nuevos amigos y nuevas oportunidades, sin embargo, en realidad, la fuente de ese auge de riqueza exponencial fueron años de trabajar sin muchos resultados y de padecer obstáculos financieros. La razón por la que pasa esto es porque el valor de los activos con frecuencia aumenta de manera exponencial mientras que el valor de tu mano de obra sólo aumenta incrementalmente. Por ejemplo, mi contadora me dijo que el valor de una de mis compañías ascendió a la cantidad de 40 millones en el año 2000. Ése era el precio al que consideraba que po-

díamos venderla si queríamos. Al mismo tiempo, uno de mis abogados aumentó su tarifa por hora a 25 dólares. Ése es un ejemplo de activos que aumentan de manera *exponencial* y de un ingreso que aumenta *incrementalmente.* Es otro ejemplo de cómo el potencial de ganancias del lado izquierdo del cuadrante es limitado y el potencial de ganancias del lado derecho es casi infinito.

Otro ejemplo de salto cuántico sucedió en el número de acciones de empresas que teníamos. Entre 1996 y 1998, trabajamos en la adquisición de acciones de una compañía pública. Ésta quebró de repente y nosotros perdimos todo lo que teníamos en esa empresa. Nuestras acciones prácticamente perdieron todo su valor. Sin embargo, debido a la experiencia que obtuvimos trabajando para adquirir una participación mayor en la compañía, transferimos lo que habíamos aprendido a adquirir acciones en buenas empresas que comenzaban y esas acciones han seguido haciéndolo muy bien, incluso en un mercado bursátil a la baja.

Al comienzo de este libro, escribí sobre el periodista que me criticó diciendo que la mayoría de las nuevas compañías fracasan al principio. Hoy, aunque los riesgos para empezar un negocio siguen siendo altos, la experiencia que obtuvimos con esas pequeñas empresas con problemas que fracasaron se ha agregado a mi habilidad para empezar compañías más estables y que tienen mejores probabilidades de éxito a largo plazo. Cuando veo el éxito de *Padre Rico, Padre Pobre* y de nuestra compañía, richdad.com, gran parte de nuestro éxito actual se debe en gran parte a mis fracasos del pasado. Sharon y Kim también tuvieron sus obstáculos, sus desilusiones en los negocios, sin embargo, esos obstáculos se convirtieron en las lecciones aprendidas que contribuyeron a nuestro éxito combinado actual. Lo que nosotros, como grupo, aprendimos de nues-

tros pasados individuales es lo que nos da lo que parece ser el repentino salto cuántico de éxito que disfrutamos hoy.

Menciono todo esto como una forma de animarte a seguir adelante, aunque puedas encontrar algunos obstáculos en el camino de tu vida. Si aprendes de cada obstáculo, en vez de culpar o inventar excusas, tu riqueza de conocimiento aumentará. Si trabajas con persistencia para ser más generoso, para servirle a más gente, para incrementar tus proporciones de apalancamiento, estoy bastante seguro de que tú también experimentarás esos auges repentinos, saltos cuánticos o exponenciales en la riqueza. Parece que hasta las tortugas pueden avanzar con una repentina ráfaga de viento a favor.

El poder de las redes

Me topé con una ley conocida como Ley Metcalfe que explica parcialmente el salto cuántico o el estallido exponencial de riqueza. Robert Metcalfe es uno de los fundadores de 3Com, la empresa que te dio PalmPilot. Su ley dice que *el poder económico de un negocio es el cuadrado del número en la red.*

La historia del fax nos ayuda a entender este concepto más claramente. En mis primeros días en Xerox Corporation, nos dieron la tarea de vender máquinas de fax. El problema a comienzos de los setenta era que muy pocas personas tenían fax y menos todavía sabían lo que hacía. Como había tan pocas máquinas de fax, su valor económico era bajo. No obstante, a medida que pasó el tiempo y cada vez las usó más gente, hubo un repentino estallido en su popularidad. Hoy, la mayoría de mis amigos tienen fax en su casa y en su negocio.

Así que la Ley Metcalfe es la siguiente: Si tienes sólo un fax, tu valor económico es uno, según la fórmula:

1:1 (al cuadrado)

El valor económico de uno sigue siendo uno. Pero en el momento en que tienes dos máquinas, el valor económico de la red no asciende linealmente. Se incrementa de manera cuántica. Al momento en que tienes el segundo fax, el valor económico asciende a cuatro, no a dos:

1:2 (al cuadrado) = valor económico de 4

Cuando había diez máquinas de fax en la red los número se veían así:

1: 10 (al cuadrado) = valor económico de 100

El cuadrante A sufre

Las personas que operan como propietarios individuales, u otras formas de autoempleados o dueños de negocios pequeños, con frecuencia no tienen el beneficio de la Ley Metcalfe. Una de las razones por las que una franquicia como McDonald's es más poderosa que un restaurante familiar de hamburguesas se debe otra vez a la Ley Metcalfe.

He descubierto que las personas que trabajan duro para ser individuos resistentes con frecuencia tienen que trabajar más sólo para mantener su autonomía. Por eso muchos profesionistas se unen a asociaciones para tener más poder en el mundo.

El cuadrante E se sindicaliza

Por años, las personas del cuadrante E han conocido el valor de organizarse en un sindicato. Juntos, los empleados del cuadrante E tienen mucho más poder que si trataran de negociar como

individuos. Hoy en día, uno de los sindicatos más ricos y poderosos de Estados Unidos es la NEA (Asociación de Educación Nacional, por sus siglas en inglés). Una de las razones por las que nuestro sistema educativo cambia muy lento se debe en gran medida al poder del sindicato de maestros. Ellos conocen el poder de una red.

El poder del monopolio

Mi padre rico con frecuencia decía: "La fórmula para una gran riqueza se encuentra en el juego Monopolio". Muchos de nosotros conocemos esa fórmula, la de comprar cuatro casas verdes y cambiarlas por un hotel rojo. La fórmula para la riqueza que se encuentra en el juego Monopolio también sigue la Ley Metcalfe. Al ver la comparación entre la proporción de mi padre pobre y la de mi padre rico, es probable que entiendas por qué el poder económico de mi padre pobre siguió siendo el mismo.

	Padre Pobre	*Padre Rico*
Bienes raíces	1:1 nunca cambió	1:450 en constante aumento

En otras palabras, el poder económico de mi padre pobre siguió en el nivel uno. Uno al cuadrado sigue siendo uno. Lo único que tenía era su casa. En este ejemplo, el poder económico de mi padre rico era de 450 al cuadrado. Controlaba más de 450 unidades de alquiler. Su poder económico estaba subiendo de manera exponencial. Cuando ves la proporción de 1:1 de mi padre rico y luego incluyes el efecto negativo que los impuestos tenían en su ingreso, ganado al 50 por ciento, realmente puedes ver cómo el poder económico de mi padre pobre no aumentó, aunque trabajó cada vez más y más duro. El ingreso de mi padre rico subía, su poder económico aumentaba y estaba pagando cada vez menos impuestos.

En 1985, Kim y yo teníamos un plan para adquirir dos nuevas unidades de alquiler al año. Comenzamos comprando nuestra primera propiedad en 1989. Cuando tuvimos cinco unidades, nuestro poder económico era de cinco al cuadrado o 25. Nuestro poder económico no sólo subió, nuestra confianza también había subido a mediada que aumentó nuestra experiencia. Cuando compramos el condominio de departamentos de doce unidades, nuestra proporción de apalancamiento era de 1:17 y nuestro poder económico era 1:17 al cuadrado o 289. Para otros que lo único que tenían era su casa y que no compraron propiedades de inversión durante la baja del mercado, su proporción de bienes raíces se quedó en 1:1 y su poder económico se quedó en uno. Para Kim y para mí, nuestra meta para el año 2005 es tener mil unidades de alquiler o más en nuestro portafolio. La pregunta es ¿cuál es el poder económico de mil al cuadrado?

Este ejemplo explica cómo una persona que opera en los cuadrantes D o I rápidamente pueden pasar a una persona muy inteligente, talentosa o bien educada en los cuadrantes E o A, aunque la persona de los cuadrantes E o A gane más dinero. La ley Metcalfe explica por qué mi padre rico al final ganaba más en un año de lo que mi padre pobre ganó en toda su vida. La Ley Metcalfe también explica por qué las tortugas pueden vencer a las liebres si continúan adquiriendo activos en lugar de trabajar por dinero como muy a menudo lo hacen muchos conejos.

Negocios de mercadotecnia en red

Después de entender la Ley Metcalfe, la ley de las redes, supe por qué las organizaciones de mercadotecnia en red ofrecen una herramienta tan poderosa a las personas promedio como tú y como yo. Al aplicar la Ley Metcalfe a un negocio de

mercadotecnia en red, comienzas a ver el poder de esta forma de negocios.

Por ejemplo:

Una persona del cuadrante E o A decide unirse a una organización de mercadotecnia en red y aprende a pasar al cuadrante D. Trabaja por un año o dos, obteniendo la preparación y mentalidad necesarias. Digamos que por dos años, no pasa mucho. La gente va y viene de su negocio, en lugar de quedarse. Así que después de un año o dos, su proporción de apalancamiento o poder económico es el mismo. No es muy distinto de estar en el cuadrante E o A:

1:1 al cuadrado
Poder económico de 1

De pronto, en el tercer año, el contexto de esa persona se expande y tienen un nuevo contenido y de repente atrae y entrena a tres candidatos fuertes que también quieren crear negocios.

Su proporción de apalancamiento y su poder económico se ven de la siguiente manera:

1:3
Poder económico de 9

En tres años, es un salto cuántico de poder.

Después de cinco años, esa persona tiene una red de diez y su proporción de apalancamiento se ve de la siguiente manera:

1:10
Poder económico de 100

Y ahora digamos que esta persona decide que diez personas son suficientes y se enfoca sólo a las diez personas que están

cada una en su negocio. Poco después de unos años, digamos que las diez personas de su red también tienen a diez personas (1:10:10). Eso significa que la persona original ahora tiene a 100 personas en su red.

Luego, con su excedente de efectivo, esa persona empieza a comprar condominios. Comienza con uno de cien unidades:

Negocios 1:10:10
Bienes raíces 1:100

En cinco o diez años, este individuo no sólo ha hecho el cambio del lado E y A del cuadrante, sino que ha elevado su poder económico tanto en el cuadrante D como en el I, algo difícil de hacer en los cuadrantes E y A. De repente, la persona que hizo el cambio es mucho más acaudalada, gana mucho más dinero y tiene más poder económico que los compañeros que dejó atrás en los cuadrantes E o A.

Después de quince años, los números podrían ser impresionantes.

Éste es un ejemplo demasiado simplificado de por qué recomiendo a algunas de las empresas de mercadotecnia en red. Como su nombre lo indica, es una red... que aprovecha la Ley Metcalfe, que mide el poder de las redes.

Hoy, cuando hablo con personas que están preocupadas por su retiro o los fondos de inversión en su cuenta de retiro, con frecuencia les recomiendo que agreguen a su portafolio negocios de mercadotecnia en red. Les digo: "Si realmente sigues las lecciones que enseñan algunos de los negocios de mercadotecnia en red y construyes un negocio sólido en tu red, encontrarás que ese negocio es mucho más seguro que los fondos de inversión que se encuentran en tu fondo de retiro. Si verdaderamente trabajas duro para que quienes están en tu red sean ricos, a su vez, ellos te harán rico y te darán mucha seguridad.

En mi opinión, un negocio de mercadotecnia en red es mucho más seguro que la bolsa porque cuentas con personas que has llegado a querer y en quienes has llegado a confiar y todos están aprovechando el poder de la Ley Metcalfe... la ley que mide el poder de las redes".

Las redes aprovechan el poder de la generosidad

Los ricos y poderosos entienden el poder de las redes. McDonald's es una red de restaurantes de hamburguesas ligada por todo el mundo. General Motors es una red de concesionarios de automóviles en toda América. Exxon es una empresa de petróleo con campos, tanques y pipas de petróleo, así como gasolineras ligados por todo el mundo. Si el rico y poderoso usa redes, ¿no deberías hacerlo tú también? Safeway es una cadena de tiendas de comida que distribuye alimentos por todo Estados Unidos. CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN son redes de comunicación muy poderosas.

Mi padre rico decía: "Si quieres ser rico, debes construir redes y unirlas con otras redes. La razón es que es fácil hacerte rico a través de las redes porque es fácil ser *generoso* a través de las redes. Por otro lado, la gente que actúa sola o como individuo limita sus posibilidades de éxito económico". Luego agregaba: "Las redes son personas, negocios u organizaciones con las que eres generoso porque las apoyas y ellas te apoyan. Las redes son formas poderosas de apalancamiento. Si quieres ser rico, construye una red y únete a otras redes".

Nuestro plan de negocios para richdad.com está basado en hacer redes en vez de competir contra organizaciones, en especial si son más grandes que nosotros. Hoy, tenemos redes con AOL Time Warner, Time Life, Nightingale-Conant, PBS, editores en más de cuarenta países diferentes, muchas organizaciones

de iglesias y varias compañías de mercadotecnia en red. Trabajamos juntos para hacer que el otro sea más fuerte y viable, así como más rico. Hay un dar y tomar, compartimos fuerzas y minimizamos las debilidades para hacernos todos más fuertes.

Hemos descubierto que por medio de ser cooperativos y de enfocarnos en asegurarnos de que las personas con quienes hacemos negocios tengan éxito financiero crecemos exponencialmente. He notado que los individuos o negocios que se enfocan principalmente *sólo* en hacerse ricos o en tomar más de lo que dan no son buenos socios de redes. He notado que las personas que sólo quieren *tomar* y que sólo están preocupadas por ellas mismas con frecuencia tienen que trabajar más duro y ganan menos a largo plazo.

Una vez estuve en una mesa directiva de una empresa en donde era obvio que el presidente no se preocupaba por la compañía. Lo único que le preocupaba eran sus pagos y su paracaídas dorado. No le preocupaba la red, en este caso un negocio con cientos de empleados que le daban vida. Lo único que le preocupaba era él mismo. Sobra decir que pusimos a un nuevo presidente. El punto clave para tener éxito en las redes es estar interesado sinceramente en asegurarse primero de que a los individuos u organizaciones con quienes haces redes también les está yendo bien. No sólo puedes preocuparte por ti, como parecen hacerlo demasiadas personas y organizaciones.

En el transcurso de los años, Kim, Sharon y yo hemos encontrado individuos, asesores u organizaciones que sólo estarían dispuestos a trabajar con nosotros si tenian la seguridad de que se les pagará antes. En otras palabras, los honorarios totales que les pagamos parecían ser más importantes que el servicio que proporcionaban.

Recientemente, contratamos a una firma de consultoría para que fuera a revisar nuestros sistemas internos de mercadotec-

nia. Pidieron unos honorarios considerables antes de hacer cualquier tipo de trabajo. Les pagamos y tres meses después llegó su reporte. Después de revisar el galimatías de su reporte, nos dimos cuenta de que lo único que éste decía era que debíamos conservar su firma y pagarles durante tres años más. No había una sola recomendación de cómo mejorar nuestros sistemas de mercadotecnia. Sólo había una propuesta para más trabajo. Éste es un ejemplo de un vendedor que antepone sus honorarios frente a las necesidades del cliente. Sobra decir que no firmamos el contrato.

Cuando estaba en preparatoria, mi padre rico me pidió que fuera y viera cómo contrataba a un nuevo empleado para manejar uno de sus parques industriales. En la junta, en su sala de conferencias, había tres candidatos. Después de que mi padre rico terminó de explicar el trabajo, preguntó si alguno tenía alguna pregunta. Las preguntas fueron interesantes:

1. ¿Cuánto tiempo libre tendré diario?
2. ¿Cuántas incapacidades por enfermedad hay?
3. ¿Cuáles son los beneficios?
6. ¿Cuándo puedo obtener un aumento de sueldo y un ascenso?
7. ¿Cuántas vacaciones pagadas tengo?

Después de la junta, mi padre rico me preguntó qué había notado.

Contesté: “Sólo estaban interesados en lo que tenían enfrente. Ninguno te preguntó de qué manera podía ayudarte a construir tu negocio o qué podía hacer para que el negocio fuera más rentable”.

“Eso es lo que noté”, dijo mi padre rico.

“¿Vas a contratar a alguno de ellos?”

"Claro", dijo mi padre rico. "Estoy buscando un empleado, no un socio. Estoy buscando a alguien que quiera ganar dinero, no hacerse rico".

"¿No te sonó codicioso?", pregunté. Quienes han leído mis demás libros, es probable que recuerden que mi padre rico siempre me hizo trabajar gratis, no por dinero.

"Sí, así es", dijo mi padre. "Pero todos somos codiciosos hasta cierto punto. La razón por la que probablemente ellos nunca serán ricos es porque no son lo bastante generosos".

En otras palabras, su proporción de apalancamiento probablemente será de 1:1. Repitiendo lo que dijo mi padre rico: "La mayoría de las personas no se harán ricas porque en lo único en que piensan es en recibir un pago diario por día trabajado. No hay mucho apalancamiento en un pago diario por día trabajado porque sin importar lo mucho que trabajes o lo mucho que te paguen, la proporción sigue siendo 1:1".

Una de las razones por las que mi padre rico hizo que su hijo y yo aprendiéramos a trabajar gratis fue porque de esa forma aprenderíamos a dar y construir un activo antes de recibirlo. Hace años, mi padre rico dibujó el siguiente diagrama para explicar su punto. Mi padre rico lo llamaba el diagrama de "A quién le pagan primero y a quién le pagan más":

5. Dueño del negocio

4. Inversionistas

3. Especialistas (contadores, empleados, asesores)

2. Empleados

1. Activo (negocio u otra inversión)

Mi padre rico decía: "El dueño de un negocio debe pagar primero el activo. Eso significa reinvertir continuamente dine-

ro y recursos suficientes para mantener al activo fuerte y creciendo. Demasiados dueños de negocios se ponen primero que al activo, los empleados y cualquier otra persona. Por eso sus negocios fracasan. La razón por la que el dueño de un negocio recibe su pago al *último* es porque comienza un negocio para ser a quien se le pague *más*. Pero para ser a quien se le pague más, el dueño del negocio debe asegurarse de pagar primero el resto del negocio. Por eso te estoy entrenando para que no trabajes por dinero. Estás aprendiendo a delegar gratificación y trabajo para construir activos que aumenten de valor. Quiero que aprendas a construir activos, no a trabajar por dinero".

Demasiadas empresas punto com y otras empresas nuevas no logran seguir este diagrama o el consejo de personas como mi padre rico. He conocido a muchas personas que forman un negocio pidiendo dinero prestado o consiguiendo capital de amigos, familiares y otros inversionistas. De inmediato, rentan una oficina grande, compran un auto elegante y se pagan sueldos exorbitantes del *capital de los inversionistas* en lugar de hacerlo del *ingreso* del negocio. Como el capital de los inversionistas está mal administrado y sigue sin ingreso, entonces tratan de pagarle lo menos posible al negocio, a sus empleados y a sus inversionistas. En negocios así, los inversionistas son quienes con frecuencia se quedan atorados con la cuenta, como fue el caso de muchas empresas punto com y empresas nuevas.

Mi padre rico nos decía a su hijo y a mí: "Las personas a quienes se les paga *primero* al final se les paga *menos*. El dueño del negocio debería pagarse a sí mismo al final porque está en el negocio para construir un activo. Si está en los negocios para obtener un sueldazo, no debería estar en los negocios... debería estar buscando trabajo. Si el dueño del negocio ha hecho un buen trabajo pagándoles a todos los demás para cons-

truir un activo, el activo debería valer mucho más de lo que habría podido pagarse alguna vez".

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas no están en el mundo de los negocios para construir o crear activos. La mayoría están en el mundo de los negocios como empleados o autoempleados especialistas porque quieren un sueldo. Ésa es una de las razones principales por las que menos del cinco por ciento de la población de Estados Unidos es rica. Sólo el cinco por ciento de la población se da cuenta del valor de los activos sobre el del dinero". También decía: "El dueño del negocio o empresario se queda con buen dinero al final del día porque debe ser más generoso al comienzo. El dueño del negocio corre los mayores riesgos y también se le paga al último. Si ha hecho un buen trabajo, la cantidad de dinero puede ser impresionante". Por eso todavía sigo el diagrama de mi padre rico cuando comienzo cualquier negocio y por eso sigo trabajando gratis. Lo hago porque quiero el mayor dinero al final del día.

Demasiadas personas en los cuadrantes E o A están limitadas por el número de personas u organizaciones a quienes pueden servir... de ahí que su ingreso sea limitado. Un verdadero dueño del cuadrante D, que se enfoca a crear un negocio que continuamente sirva a cada vez más personas, se hará cada vez más rico. Obtiene una gran recompensa simplemente porque construye un sistema o activo para servir a más personas. Por eso el dueño de un negocio puede hacerse rico de manera *exponencial* y la gente que trabaja para obtener un sueldo se hace rica de manera *incremental*.

¿Qué tan rápido puedes hacerte rico?

La buena noticia es que nunca ha sido más fácil y menos costoso hacerse rico. En lo único en lo que tienes que enfocarte es en

servirle a cada vez más personas. En la época de John D. Rockefeller, le tomó aproximadamente quince años hacerse multimillonario. Para que lo lograra, tuvo que adquirir muchos pozos petroleros y crear una red de gasolineras y sistemas de entrega de gasolina. Eso le tomó mucho tiempo y dinero. Hoy se necesitarían miles de millones de dólares para construir lo que construyó Rockefeller.

A Bill Gates le tomó aproximadamente diez años hacerse millonario. Tuvo la visión de usar la red de IBM para crecer con rapidez. A Michael Dell y Steve Case, fundadores de AOL, les tomó menos de cinco años hacerse multimillonarios. Un empresario usó la creciente demanda de computadoras y el otro uso el poder explosivo de la Red Global Mundial para aprovechar el poder de una red explosiva. Para cada nueva generación de empresarios, toma menos tiempo y menos capital hacerse multimillonarios, debido al advenimiento de nuevas redes. Tú también puedes.

Si entiendes el poder de las redes y la importancia de las proporciones de apalancamiento, tú también puedes volverte exponencialmente rico en un breve periodo y a una fracción del costo. Tienes bases y experiencia de negocios sólidas, puedes venderle al mundo por medio de la red. A medida que baja el costo de hacer negocios por Internet, el poder de la red sube. Una de las razones por las que Steve Case y AOL (una persona y empresa muy jóvenes) pudieron comprar Time Warner y CNN (una empresa más vieja con directores más viejos) fue simplemente porque AOL había sido una red mayor. Entre más grande sea la red, mayor es el poder económico.

Con frecuencia he escrito sobre personas que se hicieron muy ricas en su tiempo libre. Muchos de los ultraricos de la actualidad comenzaron con negocios en su casa o en la mesa de la cocina, así como Hewlett-Packard empezó en una coche-

ra y Dell Computer comenzó en un dormitorio. Así que aunque tengas un trabajo mal pagado, puedes hacerte muy, muy rico si empiezas un negocio en tu casa o en tu cochera, todo en tu tiempo libre. Recuerda: "No es trabajo de tu jefe hacer que te hagas rico. El trabajo de tu jefe es pagarte por lo que haces y tu trabajo es hacerte rico en casa y en tu tiempo libre".

Nunca ha sido más fácil hacerte rico más allá de tus sueños más locos por menos esfuerzo y menos capital inicial. Sé que muchas de las empresas punto com con mucha volatilidad se fueron a la quiebra... como muchos pensamos que pasaría. En mi opinión, las empresas punto com que se fueron a la quiebra pudieron haber tenido el contexto adecuado, pero no tuvieron el contenido adecuado. Muchas empresas punto com tuvieron la idea adecuada pero a demasiadas les faltó la verdadera experiencia de negocios y los fundamentos de negocios. Muchas sólo estaban tratando de hacerse ricas con una moda, en vez de servir realmente a más gente.

Hace poco leí que una compañía le pagaba a su presidente un salario equivalente a más de mil millones de dólares del dinero de los inversionistas y que éste echó por tierra la empresa. En 1999, otra compañía punto com le pagaba a sus empleados un bono de Navidad equivalente a tres meses de sueldo. Esa misma compañía salió del negocio y quedó en bancarrota antes de la Navidad de 2000. Definitivamente, éste es un caso en donde la misión de la compañía era hacer más ricos a los empleados y empresarios en lugar de servir primero al cliente. Los inversionistas fueron quienes pagaron la falla en la misión y propósito de la compañía. No lograron seguir el diagrama anterior de mi padre rico sobre a quién se le paga primero y a quién se le paga al último. Esas personas, incluidos los inversionistas, se enfocaron en ser codiciosos en vez de enfocarse en el propósito de un negocio, que es ser generoso.

Hoy en día, nuestro sitio de Internet recibe más de 50 por ciento de sus negocios de clientes que viven en otros lugares fuera de Estados Unidos. Estamos trabajando en desarrollar nuestro juego CASHFLOW para que se pueda jugar por la red. Nuestra visión es que CASHFLOW se juegue por alguien en África, Asia, Australia, Albania y América de manera simultánea. El sitio será una comunidad de jugadores que pagan una suscripción nominal mensual para aprender mientras juegan, tomando distancia, estudiando cursos diseñados a enseñarles a ser *ricos* en lugar de *trabajadores*. El propósito del sitio de Internet es que la comunidad se ayude entre sí para lograr retirarse jóvenes y ricos. Todo este trabajo se está haciendo con un propósito y ése es servirle a la mayor cantidad de gente posible. Al enfocarnos en ser generosos, construimos un activo que construye una red en todo el mundo.

Clientes con potencial de 6 500 millones de dólares

Ahora, si aplicas las proporciones y mercados potenciales de los que todavía no se ha dado cuenta ningún jugador en línea, ve si puedes calcular el valor de ese activo que richdad.com está construyendo. Hoy, en el mundo, hay aproximadamente 6 500 millones de personas. De esos 6 500 millones, aproximadamente dos mil millones son clientes potenciales. CNN, fundada por Ted Turner, tiene un estimado de 30 millones de subscriptores en todo el mundo. Esos subscriptores hicieron que Ted Turner fuera lo bastante rico como para donar mil millones de dólares a las Naciones Unidas.

Si nosotros en richdad.com atraemos a un millón de clientes para que se unan al servicio y paguen esa cuota nominal mensual, entonces, según la Ley Metcalfe, ¿cuál sería el va-

lor económico de richdad.com? ¿Qué pasaría si creciera a cinco millones, diez millones, 30 millones? La pregunta en realidad es ¿cuál es el mercado en el nivel mundial de la gente que quiere aprender a ser rica? ¿Qué pasará cuando Internet sea capaz de hacer traducciones simultáneas de manera que personas de diferentes países y lenguas puedan jugar y aprender de personas de otros países y lenguas? (Lo cual es nuestro plan para el juego en línea) ¿Qué sucederá con el mercado de inversión cuando un sitio de Internet comience a realizar inversiones excelentes en ciudades como Phoenix, Tokio, Seúl, Detroit, Virginia Beach, Singapur, Kuala Lumpur, Hong Kong, Portland, Dubai, Cairo, Sidney, Perth, Shanghai, Johanesburgo, Florencia, York, Bruselas, Sao Paulo, ciudad de México, Hanoi, Londres, Lima, Toronto, Nueva York, entre otras muchas? ¿Cuánto costaría construir una red mundial de este tipo? ¿Costaría tanto como le costó a Rockefeller, Ford o Ted Turner construir sus redes?

Otra red que richdad.com está buscando lograr son las instituciones educativas. Desarrollando cursos que podrían enseñarle a los jóvenes cómo administrar su dinero de manera responsable, invertir y manejar sus propios portafolios, ¿cuántas redes educativas podríamos incluir? Si pudiéramos volvernos parte de la currícula de las redes escolares de todo el mundo, ¿cuál podría ser nuestro valor económico?

En el futuro, cuando la nueva tecnología de banda ancha alcance la red mundial, ¿cuál será nuestro valor económico cuando nos convirtamos en uno de los miles de negocios que tengamos nuestro sistema privado de televisión en la red? Sé que sigue siendo el futuro, pero como decía mi padre rico: "Tu trabajo es posicionarte y estar listo cuando la oportunidad se presente". También decía: "Está bien llegar cinco años antes, pero no un día después".

No estoy citando nuestro plan de negocios para presumir ni para decir que se volverá realidad. Es un plan y, como todos sabemos, no todo sale conforme a lo planeado. Me doy cuenta de que podemos cambiarlo en el camino o de que podemos fracasar... pero como tú sabes he fracasado antes y, si fracaso nuevamente, nuestra compañía corregirá, aprenderá y se levantará de nuevo más inteligente y más fuerte. El punto de compartir nuestro plan de negocios es ilustrar el poder explosivo del apalancamiento para más y más personas hoy, por medio de diferentes redes. No muchos de nosotros tenemos el dinero para construir una red de televisión como hizo Ted Turner. Pero la mayoría podemos pagar una computadora usada de 500 dólares y empezar a construir una red en el nivel mundial.

En unos cuantos años, quienes estén preparados y posicionados aprovecharán el poder explosivo que traerá la banda ancha. La gente que aproveche la nueva tecnología puede hacerse mucho más rica que Ted Turner con la televisión o que Bill Gates con el software para computadora o que Jeff Bezos con el Internet.

Hace años, mi padre rico me dijo: "La gente en el lado D e I del cuadrante tiene acceso a riqueza infinita. La gente en el lado E y A está restringida por las limitantes de su mano de obra física. Para que las personas del lado E y A pasen al lado D e I, el primer cambio es el cambio hacia la generosidad... el deseo primero de servir a más personas, en vez de ser el primero a quien le paguen".

Si ves a Sam Walton de Wal-Mart lo único que hizo fue construir una red de grandes tiendas de descuento, tiendas que llevaron productos excelentes por precios cada vez más bajos a millones y millones de personas. Por eso Sam Walton valía más que un abogado que cobra 750 dólares por hora. La clave es la generosidad.

Unas palabras finales sobre la generosidad

Durante la moda de las empresas punto com, se hablaba mucho sobre negocios de la vieja economía y negocios de la nueva economía. Sin importar si el negocio es de la vieja o la nueva economía, todos los negocios e individuos exitosos deben seguir ciertos principios y leyes de la vieja era.

La generosidad entra en la ley de la vieja era, la Ley de la Reciprocidad. Es la ley que dice: "Da y se te dará". No es una ley que dice: "Recibe... y entonces da". Es una ley que ha sobrevivido a la prueba del tiempo y sobrevivirá la prueba del futuro. Hoy, más que nunca antes, es muy importante querer cuidarte a ti y a tus seres queridos... pero si quieres ser rico, primero tienes que pensar en servir a las necesidades de la mayor cantidad de personas que puedas... al principio. Es la ley.

Mi padre rico creía en la Ley de la Reciprocidad y en la idea de que ser generoso era la mejor forma de hacerse rico, muy rico. Era su contexto sobre la vida y sus acciones iban de acuerdo con su contexto.

Mi padre rico a menudo nos daba ejemplos de cómo usar la Ley de la Reciprocidad. Constantemente nos recordaba la necesidad de ser generoso. Solía decir: "Si quieres una sonrisa, sé el primero en dar una sonrisa. Si quieres amor, sé el primero en dar amor. Si quieres que te comprendan, entonces sé el primero en ofrecer comprensión". También decía: "Si quieres que te den un golpe en la boca, sé el primero en golpear a alguien en la boca".

Mi padre rico no sólo creía en ser generoso al servir a cada vez más personas, también creía en ser generoso con su dinero. En esa línea de pensamiento, verdaderamente creía en el poder del diezmo o en el poder de dar dinero. Por eso mi padre rico daba dinero generosamente a su iglesia, a obras de caridad y escuelas. Daba dinero porque quería más dinero.

Con frecuencia solía decir: "Dios no necesita recibir, pero los humanos sí".

Solía decir: "Muchas personas dicen que son generosas con su tiempo porque no tienen dinero. Las personas que son generosas con su tiempo tienen mucho porque dan su tiempo. No tienen mucho dinero porque no dan dinero. No dan dinero porque son aferrados y tacaños en cuanto al dinero, siempre temerosos de que no haya dinero suficiente... así que su miedo se vuelve realidad. Si quieres más dinero, da dinero... no tiempo. Si quieres más tiempo, da tiempo".

Si te cuesta trabajo dar dinero, es probable que quieras empezar dando un poco a la vez regularmente. Cada vez que das, escucharás cómo tu contexto, o tu realidad, te está hablando en voz alta. En el momento en que escuchas cómo te habla tu realidad, y es la realidad de una persona pobre, tienes la oportunidad de elegir y volver a elegir tu realidad. En el momento en que das aunque sea un dólar para tu iglesia o tu obra de caridad preferida, tu mundo ha cambiado. En el momento en que sinceramente creas un negocio o inviertes para aumentar tu servicio para más personas, para siempre habrás aumentado tus posibilidades de volverte extremadamente rico y de retirarte joven y rico.

La política de nuestra empresa

Quienes han jugado CASHFLOW, habrán notado que hay muchos cuadros dedicados a obras de caridad y otros eventos de responsabilidad social. El juego se creó de esa forma manteniendo las lecciones de mi padre rico.

Además, en la época de fiestas de Navidad honramos a todos los empleados de richdad.com dando un diezmo o donando cierta cantidad de dinero a la iglesia u obra de caridad que elijan. Hace-

mos que los empleados nos ayuden a decidir a quién se le darán los donativos de la empresa. La empresa es quien hace el donativo, pero lo hace en honor de los empleados porque reconocemos que el éxito de nuestra empresa se debe a los esfuerzos del equipo completo, de ahí que el equipo deba ayudar a determinar a quién se deberán dar los donativos de la empresa. Es nuestra forma de tener integridad con las lecciones y la filosofía de mi padre rico y de nuestros productos. También es una de las cosas más alegres que hacemos en nuestra empresa. Hemos descubierto que uno de los mejores apalancamientos es el de ser generosos.

Comienza siendo generoso contigo mismo

Mi padre rico siempre decía: "Comienza en pequeño y sueña en grande". En lo que respecta a mejorar tus proporciones de apalancamiento, el consejo de mi padre rico sigue siendo cierto hoy en día. En el libro número cuatro, *Niño Rico, Niño Listo*, escribí sobre los tres sistemas de alcancía para niños, sistema que Kim y yo usamos actualmente. Una alcancía es para ahorros, otra es para invertir y la otra para el diezmo, para dar dinero a la iglesia y a obras de caridad. Mejorar tus proporciones de apalancamiento puede comenzar con algo tan simple como tres alcancías, poniendo diez centavos, 50 centavos o un dólar diario en cada una. Si pones un dólar diario en cada alcancía, al final del mes, tus proporciones se verán de la siguiente forma:

Ahorros	1:30
Inversiones	1:30
Diezmo	1:30

Es un excelente comienzo. En un mes, tus proporciones están incrementando todos los días sin excepción. Imagina lo que

podría pasar en 30 años. El punto que debes recordar es que en realidad estás incrementando el hábito de pagarte a ti mismo primero o de ser generoso contigo mismo. Mi padre rico decía: "Una de las razones por las que las personas pobres son pobres es porque se tratan pobremente a sí mismas". Y con eso no quería decir debes salir corriendo a comprar un nuevo vestido o nuevos palos de golf. Lo que quería decir era que las personas pobres no hacen cosas que las enriquezcan financieramente. Al pagarte a ti primero, estás enriqueciendo financieramente a ti, a tu alma y a tu futuro.

TERCERA PARTE

El apalancamiento de tus actos

Sólo hazlo.

NIKE

Hablar es fácil. Aprende a escuchar con los ojos. Los hechos hablan más que las palabras. Observa lo que una persona hace, más que escuchar lo que dice.

PADRE RICO

¿Todo el mundo puede hacerse rico?

Una vez le pregunté a mi padre rico si cualquiera podía hacerse rico. Su respuesta fue: "Sí. Lo que una persona debe hacer para hacerse rica no es tan difícil. De hecho, hacerse rico es fácil. El problema es que la mayoría de las personas prefieren hacer cosas de la forma difícil. Muchas trabajarán duro toda su vida viviendo por debajo de su nivel, invertirán en cosas que no entienden, trabajarán duro para los ricos en lugar de trabajar duro para hacerse ricas ellas mismas y harán lo que están haciendo todos los demás en lugar de hacer lo que están haciendo los ricos".

Las primeras dos secciones de este libro principalmente han sido sobre el proceso mental y de planeación para adquirir gran riqueza. Ambos procesos son importantes para retirarte joven y rico. La siguiente sección es lo que uno debe y puede hacer para retirarse joven y rico. Aunque los procesos mentales y de planeación son importantes, al final lo que cuen-

ta es lo que haces con lo que sabes. Como decía mi padre rico: "Hablar es fácil".

Hay muchos libros sobre cómo hacerse rico. El problema con muchos de ellos es que te dicen que hagas cosas que con frecuencia son demasiado difíciles para la mayoría de las personas. Esta parte del libro trata sobre las cosas simples que casi todo el mundo puede hacer. Después de leer esta sección sabrás que tienes la habilidad para hacerte muy rico... si eso quieres. O, por lo menos, encontrarás una o dos cosas que puedes hacer para hacerte más rico, si eliges hacerlas. Después de leer esta sección, la única pregunta será: ¿Con cuánta fuerza quieres hacerte rico?

Capítulo 14

El apalancamiento de los hábitos

Mi padre rico decía: "Hay hábitos que te hacen rico y hábitos que te hacen pobre. La mayoría de las personas son pobres porque tienen hábitos pobres. Si quieres ser rico, lo único que tienes que hacer es preparare para tener hábitos ricos".

Si en serio deseas hacerte rico, debes hacer las siguientes cosas una y otra vez, desde ahora y para siempre, por el resto de tu vida. Todas las personas del mundo occidental pueden darse el lujo y hacer lo que se recomienda. El problema es que sólo unas cuantas las harán y las harán y las harán.

Hábito #1: Contrata un contador

Al comienzo de este libro, escribí que es más fácil pedir prestado un millón de dólares que ahorrar un millón de dólares. Hay una pequeña trampa. Antes de que tu banquero te preste el millón de dólares, querrá saber que eres responsable con el dinero. Una de las formas en que un banquero se sentirá cómodo prestándote una cantidad tan grande de dinero es si tienes un historial financiero profesional limpio.

La mayoría de las personas no pueden calificar para préstamos grandes porque tienen malos historiales. Muchas personas pagan tazas de interés más altas de lo necesario simplemente

porque tienen historiales financieros pobres. En *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre la importancia de tener educación financiera. La base de ésta es un estado de cuenta y es lo que tu banquero querrá ver si va a prestarte cantidades sustanciales de dinero.

Aun si no tienes un negocio, tu vida personal es un negocio y todos los negocios reales tienen contadores. Por eso recomiendo mucho que contrates a un contador y que lo tengas toda tu vida. Al hacer que un contador maneje tu ingreso, gastos, activos y pasivos en línea, empiezas a llevar registros profesionales. También recomiendo mucho que te sientes con tu contador y revises tus cuentas mes con mes. La repetición es la forma en que aprendemos y al repasar repetidamente tus cuentas mensuales, no sólo establecerás un buen hábito, sino que obtendrás mayor comprensión de tus patrones de gastos, podrás hacer correcciones más pronto y al final tomarás el control de tu vida financiera.

¿Por qué no hacerlo tú mismo? ¿Por qué contratar a alguien externo? Algunas de las razones son las siguientes:

1. Quieres empezar a ser un profesionista del cuadrante D o I. Todos los profesionistas del cuadrante D o I tienen contadores profesionales. Así que ahora trata tu vida financiera como un negocio. Como se describió en *Padre Rico, Padre Pobre*, una de las seis lecciones de mi padre rico era "ocúpate de tus propios negocios" y eso comienza con contratar a un contador profesional.

2. Quieres que una tercera persona externa y desinteresada mire objetivamente tu dinero y tus hábitos de gasto. Como tú sabrás, el dinero puede ser un tema emocional, en especial si es tuyo. Una persona que no tenga un apego emocional por tus finanzas puede poner las cosas en orden y hablarte de

manera lógica y clara. Recuerdo que mi mamá y mi papá no hablaban sobre dinero. Discutían y gritaban sobre el dinero. Difícilmente ése es un manejo o discusión objetivos sobre el dinero.

3. Mi padre pobre no quería ver su situación financiera. Guardaba nuestros problemas financieros como un secreto personal, un secreto para él mismo, su familia y cualquier otra persona. De niños sabíamos que nuestra familia tenía problemas financieros... pero no lo hablábamos y manteníamos nuestros problemas financieros como un secreto. Los psicólogos te dirían que los *secretos de familia se vuelven tóxicos*, lo que significa que los secretos envenenan a la familia. Sé que el dolor emocional de nuestras luchas financieras sí nos afectó de hecho a todos, aunque lo mantuvimos en secreto.

4. Al contratar a un contador profesional que no sienta apego emocional, puedes sacar a la luz tus retos financieros. Al ser capaz de discutir tus estados financieros con tu contador profesional, sacas a la luz el tema del dinero y el negocio de tu vida. Si es en lo abierto y discutes tus finanzas con un profesional, serás más capaz de hacer los cambios o de tomar las decisiones difíciles que sean necesarios...antes de que los problemas financieros se vuelvan tóxicos.

5. Si ganas menos de 50 000 dólares y estás en el cuadrante E, un contador profesional no debería costarte más de entre cien y 200 dólares al mes. Escucho gente que dice que preferirían gastarse ese dinero en comida o vivienda. El problema con esa mentalidad es que gastarte el dinero en ropa o vivienda no resolverá tus problemas de dinero y no te hará más rico. Como decía siempre mi padre rico: "Hay deuda buena y deuda mala, buen ingreso y mal ingreso y buenos

gastos y malos gastos". Me decía que contratar a un contador y a otros asesores financieros profesionales era dinero que iba a *gastos buenos*, simplemente porque ésos son gastos que te hacen más rico, hacen que tu vida sea más fácil y te preparan para un mejor futuro.

Si verdaderamente no puedes pagar un contador, encuentra uno e intercambien servicios. Tú puedes limpiar su casa o su jardín y a cambio él puede llevar tu contabilidad. Lo más importante es hacerlo, sin importar cuál sea el precio... porque el precio a largo plazo es demasiado alto. Como decía mi padre rico: "Tu mayor gasto en la vida es el dinero que *no ganas*".

6. Lo más importante: Contratar a un contador profesional reafirma ante ti mismo que te estás tomando en serio tu vida financiera personal. Significa que por lo menos una vez al mes, te sientas con tu contador, revisas las cuentas y aprendes, corriges y rediriges el futuro financiero de tu vida.

En *Niño Listo, Niño Rico*, la introducción comienza: "Por qué tu banquero no te pide tu boleta de calificaciones". Lo que te pide tu banquero es tu estado de cuenta. Mi padre rico decía: "Tu estado de cuenta es tu boleta de calificaciones una vez que terminas la escuela". En la escuela, recibíamos boletas de calificaciones por lo menos una vez al trimestre. Aunque tuvieras malas calificaciones, la boleta daba a ti y a tus padres la oportunidad de saber en qué eras bueno y en qué eras débil... y entonces te daba la oportunidad de hacer correcciones. En la vida real, la gente que no tiene estados financieros, o boletas de calificaciones, no puede hacer correcciones si no saben dónde están cada mes, trimestre o año. Piensa en tu estado de cuenta como tu boleta de calificaciones y trabaja diligentemente para que tu boleta financiera se mida en millones o quizá miles de

millones de dólares. Por eso tu contador es importante. Tu contador te entrega tu boleta de calificaciones una vez al mes.

Se deben seguir tres pasos:

1. Encontrar y contratar a un contador.
2. Llevar una contabilidad precisa cada mes sobre tu situación financiera.
3. Revisar tus estados financieros cada mes con tu asesor para que puedas hacer correcciones rápidamente.

Hábito #2: Crea un equipo ganador

En *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí que los cuadrantes D e I eran trabajo en equipo. Una de las razones por las que las personas de los cuadrantes E y A en ocasiones tienen problemas en las transiciones es porque no están habituadas a tener un equipo que las ayude con sus decisiones y planes financieros.

De niño, me di cuenta de que mi padre pobre lidiaba los problemas financieros él solo. Si tenía problemas, se sentaba en silencio durante la cena, discutía con mi madre si se sentía frustrado por el dinero y se sentaba solo hasta entrada la noche, tratando de cuadrar las cuentas. Hubo muchas veces en que regresé a casa para encontrar a mi mamá llorando porque sabía que teníamos problemas financieros y no tenía a nadie con quien hablar. En lo que respectaba al dinero, mi papá era el hombre de la casa y nunca discutía sus retos financieros con nadie.

Por otro lado, mi padre rico se sentaba en una mesa de su restaurante, rodeado por su equipo, y discutía abiertamente sus problemas financieros. Mi padre rico decía: "Todo el mundo tiene problemas financieros. Los ricos tienen problemas de dinero, los

pobres, los negocios, los gobiernos y las iglesias. Lo que determina si alguien va a ser rico o pobre es simplemente qué tan bien maneja esos problemas. Las personas pobres son pobres simplemente porque manejan pobremente sus problemas de dinero". Por esa razón mi padre rico discutía sus problemas de dinero de manera abierta con su equipo financiero. Decía: "Ninguna persona puede saberlo todo. Si quieres ganar el juego del dinero, quieres que en tu equipo esté la mejor gente, la más inteligente". Mi padre pobre perdió porque pensó que debía saber todas las respuestas... y no era así.

Después de que tu contador te dé tus estados financieros mensuales reúnete con tu equipo cada mes. Es probable que quieras tener un banquero, un contador, un abogado, un agente de bienes raíces, un agente de seguros y otros especialistas. Cada profesional llega a la mesa con una visión diferente y con distintas formas de resolver tus problemas. Sólo porque tienes muchas opiniones no quiere decir que tengas que seguir alguna. Lo más importante es que no mantengas en secreto tus problemas financieros, que escuches a personas más inteligentes que tú en diferentes áreas de experiencia y que, al final, tomes tu propia decisión.

Cuando la gente me pregunta cómo aprendí tanto sobre dinero, inversiones y negocios, simplemente contesto: "Mi equipo me enseña". He aprendido más sobre negocios e inversiones fuera de la escuela simplemente porque uso mi vida como una escuela de la vida real. He descubierto que estoy más interesado en resolver mis propios problemas que sentado en la escuela tratando de resolver problemas ficticios.

El siguiente es un ejemplo de cómo usé a mi equipo para que me enseñara cosas. El otro día, me reuní con uno de mis abogados que trataba de explicarme cómo usar bonos gubernamentales con exención de impuestos. Sus explicaciones me re-

basaban y su vocabulario estaba lleno de palabras que yo nunca antes había usado. En lugar de desperdiciar su tiempo sentado ahí fingiendo que entendía, detuve la junta y programé otra. En la siguiente junta, mi contador y ese abogado se sentaron con Kim y conmigo y los dos ayudaron a explicar lo que él nos estaba diciendo, en nuestro lenguaje.

Antes dije que las palabras son herramientas para el cerebro. Cada profesión usa diferentes palabras. Por ejemplo, los abogados usan palabras diferentes a las de los contadores. Al invertir el tiempo para comprender del todo esas palabras, al hacer que me tradujeran sus significados, soy más capaz de usar las palabras y de hacerlas parte de mi vida. En otras palabras, uso a los diferentes profesionistas como traductores de modo que pueda usar sus palabras en mi vida. Entre más palabras puedo entender y usar, más rápido puedo hacer más dinero y mejor se vuelve mi futuro financiero.

Esa junta me costó unos cientos de dólares de honorarios, pero sé que la ganancia será exponencial. Me ayudó a entender cómo pedir prestadas decenas de millones de dólares del gobierno con tazas de interés muy bajas. La preparación combinada de mi abogado y mi contador sobre ese tema acelerará en gran medida mis proporciones de apalancamiento. Como dije antes, puedes aumentar tu ingreso incremental o exponencialmente. Al invertir en mi vocabulario y comprensión, mi riqueza se incrementará de manera exponencial.

Así que empieza a reunir a tu equipo. Si no puedes pagar un equipo que cueste mucho, es probable que quieras encontrar a una persona retirada que disfrute de ayudar y guiar a la gente. Muchas veces, lo único que tienes que hacer es pagarles su almuerzo. Te sorprendería cuánta gente simplemente disfruta de que le pidan que comparta la experiencia de su vida para ayudar a otros. Lo único que tienes que hacer es ser respetuoso,

no discutir y escuchar con atención. Hazlo una vez al mes y tu futuro se enriquecerá para siempre.

Hábito #3: Constantemente expande tu contexto y tu contenido

Ahora vivimos en la Era de la Información, no en la Era Industrial. En la Era de la Información, tu mayor activo no son tus acciones, bonos, fondos de inversión, negocios o bienes raíces. Tu mayor activo es la información que hay en tu mente y la edad de tu información. Demasiadas personas se están quedando rezagadas porque la información de su mente es historia antigua o porque se aferran a respuestas que fueron correctas ayer, pero que hoy son incorrectas. Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás mantenerte al nivel de un mundo de información que cambia con rapidez.

Entonces, ¿cómo te mantienes al nivel de la Era de la Información? Las siguientes son algunas de las cosas que yo hago para seguir aprendiendo. No te estoy diciendo que hagas exactamente las mismas cosas que yo, simplemente comparto contigo lo que estoy haciendo. Si te funciona, bien y, si no, busca lo que sí te funcione.

1. Librería de audio Nightingale-Conant. En 1974, después de que decidí seguir el camino de mi padre rico, supe que necesitaba encontrar más mentores que sólo mi padre rico. Supe que necesitaba información que no se encuentra en los terrenos tradicionales de la educación. En 1974, me topé con cintas de audio repletas de invaluable información, información que se añadía no sólo a mi *contenido*, sino que también expandía mi *contexto*. Esas cintas me dieron información pertinente y relevante y también expandieron mi realidad de modo que pude usarla.

Hoy, más de 25 años después, sigo usando los productos de Nightingale-Conant. Cada vez que necesito información oportuna reviso su catálogo en busca de un programa en audio o video que me enseñe lo que quiero aprender. Cuando necesito información invaluable y de eterna validez de alguno de los mayores maestros del mundo, reviso su catálogo.

Algunas de las cintas de audio con las que es posible que quieras empezar son:

1. *Lead the Field* (*Dirige el campo*) de Earl Nightingale. Esta cinta es uno de los clásicos de todos los tiempos que siempre será relevante. Earl Nightingale es uno de los líderes de los negocios modernos y la educación de motivación. Antigua sabiduría sobre liderazgo es lo que todos necesitamos si queremos mantenernos al corriente en la Era de la Información.
2. *Making Money on the Web* (*Haciendo dinero en la red*) de Seth Godin. Este grupo de cintas está lleno de información práctica, básica y útil sobre cómo comenzar tu red de negocios en todo el mundo. Aun si no planeas hacer negocios por Internet, esta cinta está llena de fundamentos básicos de negocios con sentido común para cualquiera que quiera ser rico.
3. *Thinking Big* (*Pensando en grande*) de Brian Tracy. Este juego de cintas es esencial para cualquiera que se dé cuenta de que puede estar pensando muy en pequeño. Una de las razones por las que las personas tienen un contexto de escasez o no tienen suficiente dinero es simplemente porque por lo general piensan muy pequeño. Este juego de cintas ayudará a abrir tu mente a mayores posibilidades para tu vida.
4. *The Art of Excepcional Living* (*El arte de una vida excepcional*) de Jim Rohn. Se trata de un programa educativo ex-

celente para expandir tu contexto. La razón por la que se trata de un juego de cintas excelente es porque muchas personas piensan que tienen que hacer cosas grandiosas, o superar obstáculos gigantescos, para ser grandiosas. Jim Rohn señala que hay una diferencia entre hacer cosas grandiosas y vivir una vida *excepcional*... haciendo las cosas simples de la vida de manera *excepcional*. Como expresé en este libro, no siento que me haya sido otorgado ningún talento, apariencia, personalidad o mente geniales. Después de escuchar esta cinta, dejé de enfocarme en hacer cosas grandiosas y en cambio me enfoqué en hacer lo que hacía, excepcionalmente bien.

5. *How to Be a No-limit Person* (*Cómo ser una persona sin límites*) del doctor Wayne Dyer. Éste es un juego de cintas excelente sobre cómo hacer que cada día de tu vida cuente, expandiendo tu contexto o realidad para permitir que se den más oportunidades, mejor salud, mayor felicidad y para enfrentar los problemas con una mejoı actitud.

Cuando voy al gimnasio o voy manejando en el coche, con frecuencia tengo puesta alguna cinta de la librería Nightingale-Conant de cintas de audio de mentores excelentes. Cuando me preguntan cómo encontrar mentores, con vehemencia recomiendo a la persona que consiga un catálogo de cintas y busque al mentor de quien quiere aprender.

2. Me suscribo a los siguientes boletines de noticias financieras y de negocios:

a. *Louis Rukeyser's Wall Street* (*Wall Street de Louis Rukeyser*). Me parece que su información es aguda. Este boletín de noticias es importante para cualquiera que desee estar al corriente sobre lo que está pasando en Wall Street.

b. *Strategic Investment* (*Inversión estratégica*) de James Dale Davidson y Lord Rees-Mogg. Estos dos hombres tienen una perspectiva global sobre la economía mundial. Encuentro que su información es aguda, a menudo de muchas posturas y especialmente buena para el inversionista rico.

c. *Audio-Tech Business Book Summaries* (*Resúmenes de libros de negocios Audio-Tech*). Esta organización publica mensualmente el resumen de un libro y un programa en cinta de audio sobre los libros de negocios más recientes. Me parece mejor leer el resumen y escuchar la cinta antes de decidir si quiero leer el libro.

Estamos pasando a una era de oportunidades sin precedentes... estamos pasando a la Era del Empresario. Si lo único que quieres es un cheque con un sueldo más alto, puedes perderte esta era mientras otros se vuelven súper ricos. Si no quieres perdértela, te sugiero que hagas el hábito de estar delante de la masa y de ver el futuro que la masa no puede ver.

Hábito #4: Sigue creciendo

El otro día, un amigo mío se estaba quejando de que había perdido millones de dólares en la bolsa. Nunca había invertido antes de 1995, había pedido dinero prestado para comprar acciones y ahora, después de que cayó la bolsa, lo había perdido casi todo, incluyendo su casa. No dejaba de quejarse a voz en cuello y finalmente tuve suficiente. Dije: "Crece. Ya eres un hombre. ¿Qué te hizo pensar que la bolsa siempre subiría?"

Mi comentario no lo detuvo. Seguía diciendo: "¿Por qué Alan Greenspan no bajó las tazas de interés antes? ¿Por qué tuvo que subirlas? Es culpa suya y de mi corredor de bolsa que lo haya perdido todo. ¿Cómo voy a devolver todo ese dinero? ¿Por qué el gobierno federal no hace algo sobre las pérdidas en la bolsa?"

Mientras me alejaba, repetí lo que había dicho antes: "Crece".

Mi padre rico decía con frecuencia: "La gente se hace más vieja, pero no necesariamente crece". Muchas personas pasan del cobijo de papá y mamá al cobijo de una empresa o del gobierno. Muchos esperan que alguien más se encargue de ellos o sea responsable de su falta de sabiduría y sentido común. Por eso buscan un trabajo seguro o santuarios gubernamentales. Demasiadas personas se pasan la vida buscando garantías y gastan su vida evitando los riesgos, evitando crecer y buscando siempre a un padre sustituto que cuide de ellas. Conozco a muchas personas que no son capaces de sobrevivir sin la Seguridad Social. Sé de gente que todavía no tiene la edad suficiente para cobrar la Seguridad Social y, no obstante, están contando con ella y con Medicare para que las respalde. Esas redes de seguridad del gobierno se crearon en la Era Industrial y se crearon sólo como redes de seguridad para los muy necesitados. Hoy, desafortunadamente, muchas personas, incluso personas muy preparadas y muy bien pagadas, siguen contando con el gobierno para que cuide de ellas. Estamos en la Era de la Información y es tiempo de que nosotros como cultura comencemos a crecer y madurar financieramente. Deja las redes de seguridad del gobierno y los programas sociales para quienes realmente los necesitan.

Cuando dejé la preparatoria, pensé que había crecido y que sabía todas las respuestas. Hoy, con frecuencia digo: "Desearía haber sabido entonces lo que sé hoy". Hay muchas cosas que hice en mi pasado que estoy feliz de haber hecho, pero no las haría hoy. Creo que crecer es darse cuenta de que crecer significa hacer las cosas de manera diferente a medida que envejecemos. Hacer continuamente lo mismo todos los días de tu vida sin excepción en muchas formas es impedir el desarrollo mental y emocional. El mundo está cambiando, se está haciendo más sofisticado y lo mismo debería pasar con nosotros.

Una de las formas en que está cambiando el mundo es que ya no hay mucha seguridad en el trabajo ni seguridad financiera. Las empresas están empujando a la gente al mundo frío y cruel diciéndoles: "No esperes que cuidemos de ti una vez que dejes de trabajar para nosotros". También están diciendo: "Mejor cuenta con la bolsa para que cuide de ti cuando dejes de trabajar". Sin embargo, en el mundo frío y cruel, esperar que la bolsa siempre vaya hacia a la alza es una fantasía infantil y tan tonta como esperar que el ratón de los dientes pague tu cuenta del dentista. Crecer significa estar dispuesto a ser cada vez más responsable de ti mismo, de tus acciones, de tu educación continua y de tu madurez. Si quieres tener un futuro financiero rico y seguro, es imperativo saber que los mercados bursátiles suben y bajan y que no hay nadie ahí para protegerte. Entre más rápidos crezcamos y enfrentemos la realidad, mejor podemos enfrentar el futuro con mayor madurez. En la Era de la Información, somos más los que necesitamos crecer y alejarnos de las ideas de la Era Industrial que consisten en esperar que alguien más sea responsable de tu seguridad en el trabajo y de tu seguridad financiera.

Me temo que en menos de veinte años será obvio que la Era Industrial está muerta y desaparecida. Lo sabremos cuando el gobierno finalmente admita que está quebrado y no sea capaz de cumplir muchas de sus promesas financieras. Si en veinte años demasiadas personas entran en pánico y comienzan a drenar su 401(k), la bolsa caerá, muchas personas se verán decepcionadas y Estados Unidos puede entrar en una profunda recesión, posiblemente en una depresión. Si esto sucede, millones y millones de personas nacidas durante el *baby boom* y sus hijos finalmente tendrán que crecer. Crecer significa que te vuelvas cada vez menos dependiente de los demás y cada vez más capaz de cuidarte a ti mismo, tus necesidades y las necesi-

dades de otros. Para mí, crecer es un proceso de toda la vida, un proceso que muchas personas están evitando al buscar seguridad en el trabajo y seguridad financiera proporcionada por alguien más... alguien aparte de ellos.

Crecer continuamente es un hábito importante. Si vas a retirarte joven y rico, necesitarás crecer mucho más rápido de lo que están dispuestas la mayoría de las personas.

Hábito #5: Debes estar dispuesto a fracasar más

Una de las diferencias más grandes entre mi padre rico y mi padre pobre era que mi padre pobre no estaba dispuesto a fracasar. Pensaba que cometer errores era un signo de fracaso... después de todo era maestro. Mi padre pobre también pensaba que en la vida sólo había una respuesta correcta.

Mi padre rico constantemente se aventuraba en áreas de las que no sabía nada. Mi padre rico creía en soñar en grande, en probar cosas nuevas y en cometer pequeños errores. Al final de su vida me dijo: "Tu papá se pasó la vida pretendiendo que sabía todas las respuestas correctas y evitando errores. Por eso, al final de su vida, comenzó a cometer grandes errores". Mi padre rico también dijo: "Una de las cosas magníficas sobre estar dispuesto a probar cosas nuevas y a cometer errores es que cometer errores te hace humilde. Las personas que son humildes aprenden más que las que son arrogantes".

Con los años, vi a mi padre rico entrar en negocios, empresas y proyectos de los que con frecuencia no sabía nada. Solía sentarse, escuchar y hacer preguntas durante horas, días y meses y obtenía el conocimiento que necesitaba. Siempre estaba dispuesto a ser humilde y a hacer preguntas estúpidas. Sobre esto decía: "Lo que es estúpido es pretender que eres inteligente. Cuando pretendes ser inteligente, estás en la cima de la estupidez".

Mi padre rico también estaba dispuesto a estar equivocado. Si cometía un error, siempre estaba listo para disculparse. No trataba de tener la razón todo el tiempo. Decía: "En la escuela sólo hay una respuesta correcta. Si alguien tiene una mejor respuesta que la tuya, tómala. Así tendrás dos respuestas correctas". También solía decir: "Las personas que tienen sólo una respuesta correcta por lo general son tres cosas. Una: generalmente son argumentativas o defensivas. Dos: con frecuencia son personas muy aburridas. Y tres: con frecuencia se vuelven obsoletas porque no logran darse cuenta de que su única respuesta correcta ahora es equivocada".

De modo que el consejo de mi padre rico era: "Vive un poco. Todos los días haz algo atrevido y un poco arriesgado. Aun si no te haces rico, este hábito hará que tu vida se mantenga emocionante y te mantendrá más joven durante más años".

Desafortunadamente, mi padre pobre se pasó la vida haciendo las cosas correctas. Hizo lo correcto cuando fue a la escuela. Consiguió un trabajo de maestro porque en su mente era lo correcto. Trabajó duro y subió la escalera porque era lo correcto. Se opuso a su jefe porque estaba alterado con la corrupción del gobierno porque era lo correcto. Al final de su vida, pasó veinte años frente a la televisión molesto porque había hecho todo lo correcto y a nadie parecía importarle que él lo hubiera hecho. Se molestaba mucho cuando pensaba en todos sus compañeros que él consideraba habían hecho lo incorrecto, pero ahora eran ricos o tenían puestos de poder.

Mi padre rico decía: "A veces lo que te parece correcto al comienzo de la vida no es lo correcto para ti al final de tu vida. Demasiadas personas no tienen éxito simplemente porque tienen miedo de cambiar o porque son incapaces de cambiar con los tiempos. La razón por la que son incapaces de cambiar es porque tienen miedo de estar equivocados. A veces, para estar

en lo correcto, todos necesitamos estar equivocados. Si queremos aprender a andar en bicicleta, debemos pasar por el proceso de estar equivocados durante algún tiempo. La mayoría de las personas no tienen éxito simplemente porque quieren estar en lo correcto pero no están dispuestas a estar equivocadas. Es su miedo de fracasar lo que ocasiona que fracasen. Es su necesidad de ser perfectas lo que las hace ser imperfectas. Es su miedo a verse mal lo que causa que al final se sientan mal sobre sí mismas".

Para las personas que tienen miedo al fracaso, o que le temen a cometer errores, he creado una cinta de audio con Nightingale-Conant titulada *Rich Dad Secrets* (*Secretos de Padre Rico*). El secreto de mi padre rico era que el mundo está diseñado para que no fracasemos. El mundo está diseñado para que ganemos. El reto es estar dispuesto a fracasar primero para poder ganar. El problema que esta cinta ayuda a superar es el miedo al fracaso que tiene una persona. Una vez que entiendas los *Secretos de Padre Rico*, estarás más dispuesto a fracasar, para poder ganar. Como decía con frecuencia mi padre rico: "Las personas que evitan fracasar, también evitan el éxito. Fracasar es una parte integral del éxito".

En resumen, lo que mi padre rico hizo diariamente fue estar dispuesto a fracasar un poco todos los días. Mi padre pobre hizo todo lo posible por no fracasar en lo absoluto. La diferencia en esos pequeños hábitos hizo una gran diferencia hacia el final de su vida.

Hábito #6: Escúchate a ti mismo

El último y el más importante de los hábitos para cualquiera que quiera retirarse joven y rico es escucharse a sí mismo. Mi padre rico decía con frecuencia: "La fuerza más poderosa que

tengo es lo que me digo a mí mismo y lo que creo". Este hábito es otra forma de expresar tu realidad o tu contexto. Lo que mi padre rico quería decir con *tu fuerza más poderosa* se refiere al concepto bíblico de que tus palabras se hacen carne. En otras palabras, presta mucha atención a lo que te estás diciendo a ti mismo, porque lo que te estás diciendo es en lo que te convertirás cada día.

Mi padre rico solía decir: "Los perdedores se enfocan mucho en lo que no quieren en la vida, en vez de ser específicos con lo que sí quieren. Eso es lo que hacen diferente. Es un hábito. Lo mismo es cierto con el dinero".

"Así que hay una gran diferencia entre alguien que constantemente dice: 'No quiero ser rico' y alguien que dice: 'Quiero ser rico'", contesté.

Mi padre rico asintió y dijo: "Me parece que la mente humana no escucha *hazlo* sino *no lo hagas*. Sólo escucha el tema que se discute... palabras como gordo, sano, pobre y rico. Sea cual sea el tema, es en lo que te conviertes".

"¿Entonces cuando alguien dice: 'No quiero perder dinero' lo único que escucha la mente es 'Quiero perder dinero'?" pregunté, buscando mayor claridad de la lección de mi padre rico.

"Así es como me parece", dijo.

"¿Entonces lo que hacen muchas personas es hablar sobre lo que no quieren o sobre lo que no pueden tener?", dije.

"Así es. Pero hago algo más que eso. Es uno de mis hábitos", dijo mi padre rico.

"¿Algo más que simplemente decir lo que quieres?", pregunté.

Mi padre rico asintió y me dio uno de los hábitos más importantes para mi vida. Dijo: "A veces, todos nos sentimos asustados, inseguros y llenos de dudas. Es parte de ser seres humanos. Cuando me siento así, lo primero que hago es revisar mis pensamientos. Si me siento mal o me siento asustado,

sé que estoy diciendo o pensando algo que hace que me sienta de ese modo".

"Está bien", dije. "¿Cuál es el siguiente paso?"

"Cambio mis pensamientos o palabras por palabras que quiero", dijo mi padre rico. "Por ejemplo, si tengo miedo de perder, me digo: '¿De qué tengo miedo, qué quiero hacer en cambio y qué necesito hacer para llegar a donde quiero?' Si te das cuenta, todas son preguntas que primero abren mi realidad a nuevas posibilidades y realidades".

Asentí y dije: "¿Entonces qué?"

"Entonces me siento en silencio hasta que el sentimiento de miedo se aleja y el sentimiento que quiero llega a la zona de mi corazón, mi pecho y mi estómago. Cuando puedo sentir el sentimiento que quiero y cuando tengo los pensamientos que quiero, entro en acción. Me preparo primero, entro en la mentalidad adecuada, el sentimiento emocional que quiero en lugar del que no quiero, luego entro en acción".

El resumen de este proceso es:

1. Nota los pensamientos que no quieres... cambia a pensamientos sobre cosas que quieres.
2. Nota los sentimientos que no quieres... cambiar a sentimientos que quieres.
3. Entra en acción y sigue adelante, corrigiendo si es necesario, hasta que consigas lo que quieres... en vez de lo que no quieres.

Poniéndolo en práctica

Hace unos años, estaba en Las Vegas por una noche. No suelo jugar mucho, pero como tenía que matar el tiempo, decidí ju-

gar un poco de *blackjack*. En cuanto llegué a la mesa, noté que mi cuerpo se empezaba a tensar con el miedo de perder y mi mente comenzó a decir: "Sólo puedes perder 200 dólares. Luego tienes que parar".

De inmediato, cambié mis pensamientos a: "Tengo 200 dólares para jugar y cuando gane 500 voy a parar." Tenía en su lugar mi estrategia de entrada y de salida. Luego me senté a la mesa, viendo cómo repartía el tallador, pero no puse nada de dinero. En lo profundo de mi pecho, podía sentir el miedo a perder. Enfoqué mi atención en cambiar el sentimiento de perder por el de ganar. Sólo cuando pude sentir la confianza de un ganador en mi pecho, mi corazón y mi estómago comencé a jugar dinero. Aunque perdí las primeras manos, lo único que hice fue enfocarme en pensamientos ganadores y en sentimientos ganadores. Después de una hora, salí con mis 500 dólares.

La otra noche, me encontré otra vez en Las Vegas. De nuevo, pasé por el proceso. El problema era que esta vez no podía ganar, sin importar qué tan enfocados estaban mis pensamientos y mis sentimientos. Una vez que desaparecieron mis 200 dólares, tuve que luchar contra mis sentimientos para no poner más dinero. Alejarme de la mesa fue una de las cosas más difíciles que tuve que hacer. Quería ir detrás de mi dinero.

A medida que me alejaba, pude escuchar a mi padre rico diciendo: "Aun con los mejores pensamientos y sentimientos, a veces las cosas simplemente no salen a tu manera. Un ganador sabe cuándo renunciar y alejarse. Un ganador debe saber que perder es parte de ganar. Sólo un perdedor se queda en la mesa equivocada para siempre, perdiéndolo todo, esperando demostrar que no es un perdedor".

Relaciones felices

Este proceso de elegir cómo pensar y sentir funciona también en las relaciones. He notado que me siento terrible cuando pienso en todas las cosas que mi esposa, Kim, no hace... y me siento locamente enamorado de ella cuando pienso en todas las cosas maravillosas que hace y que hacemos juntos.

Los Righteous Brothers tenían un éxito titulado *You've Lost That Loving Feeling* ("Has perdido ese sentimiento de amor"). En lo que respecta a los negocios y a las inversiones, muchas personas han "perdido ese sentimiento ganador".

Manteniendo la fe

Durante el periodo de 1985 a 1994, Kim y yo nos enfocamos en lo que queríamos e hicimos nuestro mejor esfuerzo para sentirnos como queríamos sentirnos y como nos sentiríamos cuando nuestros sueños se hicieran realidad. Aunque hubo veces en que las cosas no salieron como queríamos que salieran, lo que nos ayudó a salir durante los tiempos difíciles fue enfocarnos en lo que queríamos y sentirnos como queríamos sentirnos. Elegir cómo quieres sentirte y elegir pensar lo que quieres pensar es un hábito muy importante que me enseñó mi padre rico. Si tan sólo pudiera sentirme y pensar así sobre la fría ensalada verde que tengo frente a mí...

El punto de este hábito es que paso por el proceso de pensar y sentir en especial cuando siento miedo o dudas sobre mí mismo. Para mí, hacer eso es un mejor hábito que permitir que tus sentimientos de duda e incertidumbre dirijan tu vida. Aunque el proceso no siempre asegura que gane, sigue siendo un buen hábito que me ha permitido ganar en ocasiones cuando las probabilidades me eran adversas y quería correr. Siempre recuerda que todos los ganadores pierden una que

otra vez... pero eso no significa que tengan que sentir o pensar como un perdedor.

Como dice Nike: "Sólo hazlo". En la vida, parece que lo que hacen los ganadores es enfocarse en lo que quieren y los perdedores parecen enfocarse en lo que no quieren. Por eso es tan importante hacerte el hábito de escucharte a ti mismo con regularidad. Los ganadores mantienen esos sentimientos ganadores y pensamientos ganadores, aunque no estén ganando. Se trata de un hábito muy importante.

¿Puedes adoptar esos hábitos?

Antes de ir más lejos, quiero volver a remarcar lo importante que me parecen estos hábitos básicos. Se trata de hábitos muy fáciles que prácticamente cualquier persona de más de dieciocho años puede seguir. No obstante, aunque son fáciles, temo que sólo unos cuantos los harán sus hábitos.

Si puedes hacer que estos hábitos sencillos se conviertan en hábitos tuyos durante toda tu vida, los pasos de los siguientes capítulos te resultarán fáciles y te harán más rico de lo que alguna vez hubieras podido imaginarte. Como decía mi padre rico: "La historia de los tres cochinitos es más que un cuento de hadas. Es una historia llena de verdades. Si quieres construir una casa de ladrillos necesitas buenos hábitos... puesto que los buenos hábitos son los ladrillos de los ricos".

Capítulo 15

El apalancamiento de tu dinero

¿Quién trabaja más duro? ¿Tú o tu dinero?

El 12 de marzo de 2001, los canales financieros estaban llorando amargamente la caída de la bolsa. El 10 de marzo de 2000, sólo un año antes, el NASDAQ estaba a una altura histórica de 5048.62. Ese día, el 12 de marzo de 2001, el NASDAQ estaba en 1923, una caída de 62 por ciento aproximadamente en un año. También en ese mismo día, los accionistas perdieron 445 mil millones de dólares en transacciones de cambio. Obviamente, muchas personas estaban muy preocupadas, asustadas o enojadas.

En uno de los canales, un comentarista dijo algo sobre lo que yo había estado preocupado por años. Dijo: "Muchos inversionistas ricos sólo están haciéndose más ricos con esta caída de la bolsa. Se hacen ricos porque entran y salen del mercado. Me preocupa la persona trabajadora a quien le han arrebatado su plan de pensión. Estas personas dejaron el dinero de su retiro en la bolsa porque tuvieron que hacerlo".

Mi esposa, Kim, también estaba viendo el programa y escuchando al comentarista. Kim dijo: "Ver cómo desaparece tu plan de retiro debe ser semejante a ver cómo se quema tu casa sin tener una manguera para apagar el fuego".

En *Guía para invertir de Padre Rico,* escribí que los pobres y la clase media invierten en fondos de inversión mientras los ricos invierten en fondos de resguardo. Aunque muchas personas dicen que los fondos de resguardo son demasiado arriesgados, yo tiendo a estar en desacuerdo. Pienso que los fondos de inversión son mucho más arriesgados, simplemente porque la mayoría tiende a tener un buen desempeño sólo cuando los mercados bursátiles están a la alza. Por lo menos con algunos fondos de resguardo, puedes hacer dinero en un mercado bursátil tanto a la alza como a la baja. ¿Cuál crees que es más arriesgado a largo plazo? ¿Cómo te sentirías si te estuvieras preparando para retirarte y acabaras de ver cómo tu fondo de retiro se reduce a la mitad? Por lo menos si tienes un seguro contra incendios puedes reconstruir tu casa en menos de un año si se quema. Para muchas personas, es posible que no tengan suficiente tiempo para reconstruir su fondo de retiro si éste desaparece al final de su vida.

¿Tu dinero simplemente está ahí parado sin hacer nada?

Una de las razones por las que la gente trabaja tan duro toda su vida simplemente es porque le enseñaron a trabajar más duro que su dinero. Cuando la mayoría de las personas piensan en invertir, muchas simplemente *estacionan* su dinero en una cuenta de ahorros o en su cuenta de retiro, mientras continúan con su vida de trabajo duro. Mientras trabajan, esperan que su dinero también esté trabajando. Luego, cuando sucede algo como un desastre financiero, su dinero estacionado se ve diezmado y la mayoría carece de un seguro contra desastres financieros.

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas se pasan la vida construyendo casas financieras de paja, casas susceptibles al viento, a la lluvia, al fuego y a los lobos malos".

Por eso mi padre rico nos enseñó a su hijo y a mí cómo hacer que nuestro dinero no dejara de moverse. Para ilustrar más este punto, un día, en un campamento, hizo que Mike y yo saltáramos una y otra vez la crepitante fogata. Dijo: "Si se están moviendo, ni siquiera el fuego podrá lastimarlos. Si están de pie quietos cerca del fuego, aunque no estén en el fuego, al final el calor llegará hasta ustedes". Esa mañana, mientras veía cómo la bolsa se hundía cada vez más bajo, pude escuchar a mi padre rico contándonos esta historia a su hijo y a mí. Son las personas que están de pie quietas con su dinero estacionado quienes están sintiendo el calor. Si quieres retirarte joven y rico, necesitarás trabajar más duro y más rápido. Tu dinero tendrá que hacer lo mismo. Dejar tu dinero parado en un lugar es como ver una pila de hojas otoñales secas, esperando la chispa... la chispa que las convertirá en una hoguera.

¿Qué tan rápido es tu dinero?

Una de las razones por las que Kim y yo nos retiramos pronto fue porque mantuvimos nuestro dinero en movimiento. Mi padre rico con frecuencia se refería a este concepto como *velocidad del dinero*. Decía: "Tu dinero debe ser como un buen perro cazador de pájaros. Te ayuda a encontrar un pájaro, lo atrapa y luego se va y te consigue otro pájaro. La mayor parte del dinero de la gente actúa como el pájaro que simplemente se aleja volando". Si quieres retirarte joven y rico, es muy importante que tu dinero sea como un perro cazador de pájaros, que sale todos los días y lleva a casa cada vez más activos.

Hoy, muchos especialistas en planeación financiera y muchos administradores de fondos de inversión dicen al inversionista promedio: "Sólo danos dinero y nosotros lo pondremos a trabajar para ti". La mayor parte de los inversionistas

asienten y repiten el mantra: "Invierte a largo plazo, compra y conserva, y diversifica". Su dinero se queda estacionado y ellos regresan a trabajar. Para la mayoría de los inversionistas, se trata de ideas muy buenas, dado que muchos inversionistas no tienen ningún interés en aprender cómo poner a trabajar su dinero, puesto que prefieren trabajar más duro que su dinero. El problema con esos planes de los inversionistas promedio es que no necesariamente son estrategias productivas de inversión ni necesariamente son más seguros.

Kim y yo no guardábamos nuestro dinero en una cuenta de retiro para retirarnos jóvenes. Sabíamos que teníamos que mantener nuestro dinero trabajando, y duro para adquirir cada vez más activos. Una vez que nuestro dinero nos compraba un activo, ese dinero pronto se volvía a emplear para salir y conseguirnos otro activo. La estrategia que usamos para mantener nuestro dinero en movimiento y comprándonos cada vez más activos es una estrategia que casi todo el mundo puede usar. Como lo prometí, este libro enlistará cosas que casi cualquiera puede hacer para hacerse rico.

Mantén el dinero en movimiento

Una de las estrategias que usamos para mantener en movimiento nuestro dinero fue comprar propiedades de alquiler y, en un año o dos, pedir prestado nuestro propio pago inicial para comprar otra propiedad de alquiler. Eso fue seguir el consejo de mi padre rico sobre usar el dinero como un perro cazador de pájaros. La persona promedio denomina este proceso *préstamo sobre hipoteca*. Algunas personas lo llaman *préstamo de consolidación sobre factura* para pagar deudas de tarjetas de crédito. Puedes notar que Kim y yo pedimos dinero prestado para comprar inversiones y que la persona promedio usa el capital de

deuda para pagar deudas malas. Éste es un ejemplo del pájaro que salía volando por la ventana. Aunque sigue siendo velocidad del dinero, es velocidad del dinero que se aleja de ti, en vez de comprarte activos.

Un ejemplo simple

El siguiente es un ejemplo de cómo invertimos y luego pedimos dinero prestado para invertir en otros activos. En 1990, Kim y yo notamos una casa en venta en un hermoso vecindario de Portland, Oregon. El dueño estaba pidiendo 95 000 dólares, pero la propiedad no se vendía. La economía estaba mal, la gente sufria recortes de personal y había muchas casas en el mercado. Habríamos hecho una oferta antes, pero esa casa no encajaba en nuestro portafolio de inversión. Era demasiado costosa y demasiado bella como para considerarla una propiedad de alquiler a largo plazo. Si esta casa estuviera en San Francisco, habría sido una casa de 450 000 dólares. No obstante, vimos esta propiedad porque podíamos darnos cuenta de que tenía mucho valor y potencial.

En nuestro camino de ida y de regreso al aeropuerto, pasábamos por la casa para ver si seguía en venta. Después de cerca de seis meses finalmente tocamos la puerta y descubrimos que el dueño estaba muy ansioso por vender y listo para escuchar cualquier oferta. Debía 56 000 dólares así que le ofrecí 60 000 y nos arreglamos en 66 000. Le di 10 000 dólares y nos hicimos cargo de la hipoteca que ya tenía. Un mes después, el dueño y su familia se habían mudado y estaban en camino a California, felices de haber vendido su casa. No hicieron mucho dinero y no perdieron mucho dinero. La casa se rentó de inmediato y terminamos obteniendo como 75 dólares al mes de flujo de efectivo positivo después de pagar toda la deuda y los gastos. Cerca de

dos años después, el mercado había mejorado y muchas personas nos estaban haciendo ofertas para comprarla, entre las cuales la mejor era de 86 000 dólares. Kim y yo no aceptamos la oferta, aunque era tentadora. Si hubiéramos vendido, habríamos tenido un aumento de aproximadamente un ciento por ciento de ganancia anual en nuestro pago inicial como se ilustra en los números siguientes.

86 000	dólares oferta inicial
-66 000	precio de compra
20 000	ganancia

20 000 =	aproximadamente 200 por ciento en dos años,
10 000	dólares de pago inicial, cien por ciento al año en ganancia efectivo sobre efectivo. (Digo aproximadamente porque habría otros gastos involucrados en la transacción y no toma en cuenta la combinación.)

Aunque el 100 por ciento de ganancias era atractivo, no vendimos. La casa estaba en un vecindario excelente y sentimos que al final alcanzaría el rango de 150 000 dólares en tres o cuatro años. En lugar de vender esa casa, decidimos comenzar a comprar más, ahora que el mercado estaba dando buen precio de venta y también ingreso de alquiler.

Debido a los fuertes indicadores del mercado, Kim y yo solicitamos un *préstamo sobre hipoteca*, El balance en la hipoteca ahora era menos de 55 000 dólares y el aumento de valor llegó a aproximadamente 95 000 dólares. La renta podía cubrir una hipoteca de alrededor de 70 000 dólares, así que refinanciamos la casa y pusimos en nuestro bolsillo aproximadamente 15 000 dólares. Habíamos recuperado nuestro dinero y seguíamos teniendo el activo. El perro había atrapado al pájaro y aho-

ra podíamos salir a buscar otro pájaro. Además de eso, el perro ahora valía 15 000 dólares.

En unos cuantos meses, después de ver varios cientos de propiedades, encontramos nuestro nuevo blanco. Era una casa excelente en el mismo vecindario. La casa no se había mostrado bien puesto que el dueño había dejado que sus hijos vivieran en ella sin pagar renta durante años. El precio que pedían era de 98 000 dólares y, después de varias ofertas y contraofertas, la compramos por 72 000 dólares, gastamos 4 000 dólares para pintura y reparaciones y la pusimos en renta.

A finales de 1994, vendimos las dos casas justo por un poco menos de 150 000 dólares cada una y tomamos ese dinero para comprar un condominio grande en Arizona, donde los precios del mercado seguían bajos.

Además de mantener en movimiento nuestro dinero, hay algunos puntos que quisiera señalar.

1. Nos fue bien porque el mercado seguía bajo y eso nos dio tiempo para buscar y negociar inversiones sensatas. Si el mercado hubiera estado alto, tenderíamos a buscar con mayor esfuerzo y tenderíamos a ser aún más cautelosos.

2. Las inversiones tenían que tener sentido *hoy*, no mañana. Digo esto porque demasiadas personas tienen la estrategia de *compra, conserva* y *reza.* Mi padre rico siempre decía: "Tu ganancia se produce cuando compras, no cuando vendes". Cada propiedad que compramos tenía que tener un flujo de efectivo positivo en el día que la comprábamos incluso en una economía mala. Si el mercado no hubiera subido, Kim y yo seguiríamos felices con la inversión.

3. Como dije antes en este libro, cada inversionista tiene una estrategia de salida antes de entrar en el mercado. Como éste era un nuevo tipo de mercado, aunque era inversión en bienes raíces,

era un tipo diferente de inversión en bienes raíces. Esta diferencia nos exigió comenzar de nuevo, haciendo nuestra investigación y dando con nuevas estrategias de entrada y salida.

4. Esas dos casas se venderían por 200 000 a 250 000 dólares hoy en día, ahora que se ha recuperado el mercado de Portland. La razón por la que vendimos antes fue para dejar algo de dinero en la mesa para el siguiente comprador, para también aprovechar un mercado que estaba bajo y a punto de subir, en este caso, el de Phoenix, y porque nuestro portafolio de inversión había cambiado. Ya no teníamos casas para una sola familia; ahora nos habíamos graduado para pasar a condominios cada vez más grandes, otra vez para tener más apalancamiento.

5. Conoce la diferencia entre ser *inversionista* y *comerciante.* Nosotros fuimos inversionistas cuando estuvimos dispuestos a comprar y conservar propiedades por su flujo de efectivo. Fuimos comerciantes cuando supimos nuestra estrategia de entrada y de salida. En otras palabras, un inversionista compra para conservar y un comerciante compra para vender. Si quieres retirarte rico, necesitas saber en qué son diferentes y cómo ser las dos cosas.

En mi opinión, una de las razones por las que tantas personas perdieron dinero en esa última caída de la bolsa se debió a que en realidad eran comerciantes que pensaban que eran inversionistas. De nuevo, esto ilustra aún más la importancia de saber las definiciones de las palabras.

6. Kim y yo invertimos a largo plazo. Pero para nosotros invertir a largo plazo no significa estacionar el dinero, dejarlo en una gran pila, pensando que estás diversificado cuando en realidad todas tus inversiones están en ese único vehículo, un vehículo como los fondos de inversión y luego te encuentras en

espera de que el viento no sople o de que el fuego no arda. Para nosotros, invertir significa estar en el mercado todos y cada uno de los días de nuestra vida, reuniendo más información, obteniendo cada vez más experiencia de la vida real y manteniendo en movimiento nuestro dinero, sobre el fuego. Nosotros no compramos, conservamos y rezamos, que es lo que hacen, significando a *largo plazo,* millones de personas.

"Quiero recuperar mi dinero"

La mayoría de los compradores saben que pueden recuperar su dinero si no les gusta el producto que acaban de comprar. La mayoría de los minoristas ofrecen una garantía de devolución del dinero si el cliente no está satisfecho. El problema con la mayoría de las garantías de devolución del dinero es que, para poder recuperarlo, primero tienes que devolver el producto. Si eres un inversionista sofisticado, lo que quieres es la devolución de tu dinero y también quieres conservar el activo. Ésa es la razón por la que me encanta invertir. Logro quedarme con lo que compré y recupero mi dinero. Por esa razón mi padre rico decía: "Una de las cosas más importantes que necesita decir un inversionista real es: 'Quiero recuperar mi dinero. También quiero conservar mi inversión'".

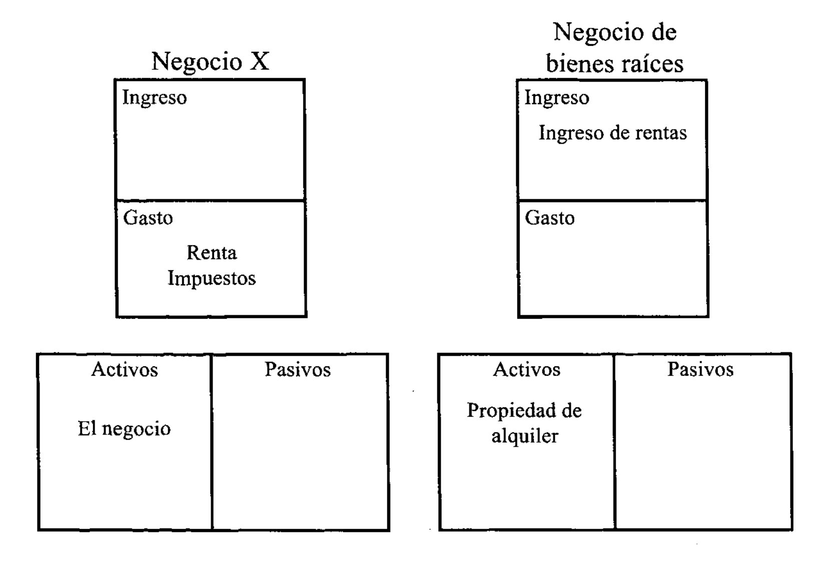
Si puedes entender el principio de la inversión, entenderás lo que significa velocidad del dinero. Significa que quieres recuperar tu dinero lo más rápido posible para reinvertirlo con el fin de adquirir otros activos.

Más de una forma de acelerar tu dinero

Esta idea de la velocidad de tu dinero no se aplica sólo a los bienes raíces. La idea de la velocidad del dinero es realmente

un principio o herramienta mental de los ricos. Una vez que entiendes el principio, quieres ser capaz de aplicarlo en todo lo que haces. La velocidad del dinero es un aspecto importante del apalancamiento.

Otra forma de aumentar la velocidad del dinero es a través de conocer las leyes en materia de impuestos y a través del uso de entidades corporativas. Por ejemplo, digamos que alguien es dueño de un negocio y también tiene parte de un segundo negocio que invierte en bienes raíces. El diagrama y la explicación se ven de la siguiente manera:



El *egreso por arriendos* de una compañía fluye al *ingreso por arriendos* de la otra. Es probable que no reconozcas por qué esto es importante. Como es probable que sepas, a un negocio se le cobran impuestos después de tomar en cuenta sus gastos, mientras que a los individuos se les cobran impuestos antes de sus gastos. Así que un individuo que renta una casa paga por ella con dinero después de impuestos. El negocio puede pagar esa renta con dinero previo a impuestos. El *ingreso por arriendos* pasa a

otra entidad corporativa pero ese ingreso se clasifica ahora como ingreso *pasivo*, en vez de ingreso *ganado*. (Hay una excepción donde el dueño de dos empresas es el mismo y el ingreso debe tratarse como ingreso ganado. Por ejemplo, si tienes un negocio en tu casa y te pagas renta a ti mismo, tendrás que tratar ese ingreso como ingreso ganado.) El ingreso pasivo, si se maneja adecuadamente, puede pasar al individuo o al negocio pagando sustancialmente menos en impuestos. Como siempre, recomendamos tener consejeros competentes en materia de leyes y de impuestos antes de hacer algo similar.

Una persona que administra su portafolio de inversión o de negocios de esta forma puede mantener su dinero moviéndose más rápido pagando mucho menos impuestos. Si fluyera hacia una sola entidad corporativa, se estancaría y se le cobrarían muchos impuestos.

Al ver las columnas de activos de ambos negocios, notarás que está el activo del negocio en una columna y el activo de la propiedad de alquiler en la otra. En este ejemplo, el dinero de esa persona se usa para crear o adquirir dos activos con impuestos eficaces. Éste es otro ejemplo de velocidad del dinero o dinero que trabaja en lugar de estar estacionado.

No puedes hacer eso

Cuatro palabras que escucho a menudo cuando uso el ejemplo anterior en mis clases de inversión son: "No puedes hacer eso". Como sabes, ésas son palabras que definen la realidad o contexto de una persona. En mis tiempos anteriores, iba con empresas pequeñas y les explicaba esas estrategias para empleados de la compañía.

Al final de mis pláticas, casi siempre escuchaba que decían: "No puedes comprar bienes raíces tan barato". O: "No puedes com-

prar una casa sin una nueva hipoteca o sin la aprobación de un banquero". O: "No puedes ser el dueño del negocio y de la compañía que le renta los bienes raíces a tu negocio". O: "Eso puede funcionar en Estados Unidos, pero no se puede hacer en mi país".

Ya no doy esas pláticas sobre inversión a empleados ni autoempleados. Sólo doy esas pláticas a personas que son o quieren ser dueños de negocios o inversionistas. Dejo que asesores de inversión tradicionales hablen con grupos de empleados o de autoempleados, no por los individuos involucrados sino por la conciencia colectiva de esos grupos. Como dije antes, las palabras "No puedo" a menudo son las palabras que definen el cuadrante del que proviene una persona.

El ejemplo usado arriba se hace todos los días en todo el mundo. En todos los países en los que he hecho negocios, es una práctica común comprar un edificio con sólo hacerse cargo de la hipoteca. Pero esto se hace principalmente en inversiones grandes. La idea de un negocio que renta bienes raíces de otro cuyo propietario es la misma persona se hace todo el tiempo. Es una práctica común. McDonald's usa esta misma fórmula. Le vende una franquicia a un individuo. Luego el individuo le paga a McDonald's una cuota de franquicia y también le paga renta a McDonald's por el bien raíz. De *Padre Rico, Padre Pobre*, es probable que recuerdes que Ray Kroc, el fundador de McDonald's decía: "Mi negocio no son las hamburguesas, mi negocio son los bienes raíces". Ray Kroc y su equipo obviamente comprendían la velocidad del dinero y cómo usarlo para adquirir más de un activo.

Velocidad del dinero con activos en documentos

La idea de la velocidad del dinero se aplica a todos los activos, incluyendo los activos en documentos. Cuando alguien ve una

proporción P/E de una acción, están viendo la velocidad en muchas formas. Cuando alguien dice que la proporción P/E de una acción es veinte significa que te tomará veinte años recuperar tu dinero, con base en el precio y las ganancias actuales. Por ejemplo, si el precio de una acción es de veinte dólares hoy y está pagando un dólar de dividendo anual, entonces te tomará veinte años recuperar tu dinero.

La regla del 72

La regla del 72 es otra medida de velocidad del dinero. Esta regla mide el interés o porcentaje anual de crecimiento de algo. Por ejemplo, si recibes diez por ciento de interés en tus ahorros, tu dinero se duplicará en 7.2 años. Si tu acción está aumentando de valor en cinco por ciento al año, eso significa que te tomará 14.4 años duplicar tu dinero. Si aumenta de valor en veinte por ciento al año, entonces tomará 3.6 años duplicar el valor. La regla del 72 es simplemente dividir el número 72 entre el interés o porcentaje de ganancia en valor para dar la relativa velocidad a la cual se duplicará tu dinero.

Durante el auge económico de finales de los noventa, muchos especialistas en planeación financiera y asesores de inversión estaban vendiendo la sabiduría de la regla del 72. Hace unos años, un joven asesor de inversiones me dijo que su portafolio de inversión estaba duplicando de valor cada cinco años. Le pregunté cómo sabía eso puesto que sólo había estado invirtiendo desde tres años atrás. Su respuesta fue: "Porque el fondo de inversión donde está mi dinero ha *promediado* más de quince por ciento anual durante los últimos dos años". Le agradecí su entusiasmo en su intento por venderme más fondos de inversión, pero decliné. Me pregunto qué estará diciendo hoy. Pensé en contarle la historia del toro y el oso. Esa historia dice

que el toro sube por las escaleras pero el oso baja saltando por la ventana. En otras palabras, como diría mi padre rico: "Los promedios son para inversionistas promedio".

Jugando con dinero de la casa

Se trata de una forma más en la que un inversionista puede usar la velocidad del dinero a su favor y se hace *jugando con dinero de la casa.*

Hay dos razones por las que me encantan las acciones de capital pequeño. La razón número uno es porque soy empresario más que una persona corporativa. Me gustan y entiendo los problemas de las pequeñas compañías que empiezan y puedo sentir si un negocio tiene posibilidades de crecimiento o no. La razón número dos es porque una acción de capital pequeño puede duplicar o triplicar su valor mucho más rápido que una acción de primera con precios superiores de demanda. Como una acción de capital pequeño tiene una mejor probabilidad de duplicarse o triplicarse más rápido que muchas acciones de capital alto, en las condiciones de mercado adecuadas es más fácil jugar con dinero de la casa. El siguiente es un ejemplo de jugar con dinero de la casa.

Digamos que compras 5 000 acciones de una compañía X por cinco dólares cada acción. Ahora tienes 25 000 dólares en la bolsa. La bolsa te sonríe y, en menos de un año, el precio de la compañía X es ahora de diez dólares por acción. Ahora tienes una valorización del mercado de 50 000 dólares. Un inversionista codicioso, cosa que yo he sido, diría: "La bolsa seguirá subiendo así que esperaré". Una vez más, una estrategia de salida es importante antes de entrar a la bolsa.

En lugar de quedarte y sólo estacionar tu dinero, una forma de aumentar la velocidad de tu dinero es simplemente vender

25 000 dólares en valor de acciones. De esa forma, seguirás teniendo 25 000 dólares en valor de acciones y habrás recuperado tu dinero. Las acciones restantes que tienen la valorización de 25 000 dólares en ese momento son un ejemplo de *jugar con dinero de la casa.*

Yo uso esta estrategia con frecuencia, pero no todo el tiempo. Ha habido veces en que el precio de la acción pasó de cinco a ocho dólares, sin alcanzar el precio de salida de diez dólares, así que esperé. Muchas veces, la acción no se ha mantenido y ha bajado por debajo de cinco dólares, dejándome ya sea sin dinero o todavía en la mesa. Debo admitir que las veces en que he usado esta estrategia de vender acciones para recuperar mi inversión inicial, me he sentido mucho mejor con relación a mi inversión, aunque probablemente no haya ganado tanto, debido al hecho de que tomé algo de dinero de la mesa.

Adiós, dinero

Mi amigo Keith Cunningham a menudo recita un poema corto que dice:

> Que el dinero habla
> no lo puedo negar
> una vez lo escuché
> adiós me dijo sin más.

Nunca he entendido por qué la gente llora por perder dinero en el mercado de inversiones. No lloran cuando van a la tienda de abarrotes y gastan dinero que no recuperan. No lloran cuando compran un coche y pierden dinero al venderlo. ¿Así que por qué las inversiones deberían ser diferentes?

Con frecuencia escucho a inversionistas que dicen: "No has perdido nada de dinero siempre y cuando no vendas la acción".

Cuando escucho que alguien dice algo semejante, con frecuencia significa que compraron a un precio alto y que ahora está bajo y están esperando que el precio vuelva a subir. Hay algo de validez en esa forma de pensar, pero sólo en situaciones de casos especiales. Una mentalidad opuesta a ésa es cortar tus pérdidas pronto. Hay veces en que he invertido de manera equivocada y el precio de mi inversión cae en lugar de subir. Si el precio de una acción baja más de diez por ciento las más de las veces reduzco mis pérdidas y busco algo nuevo. Hay dos razones por las que puedo hacerlo:

Razón #1: Si mi atención está demasiado enfocada en la pérdida y me siento mal por tomar una mala decisión, vendo. Sólo quiero cortar y seguir adelante. Como he dicho en otros libros, sé que de diez inversiones, las probabilidades indican que dos a tres serán malas, dos a tres serán buenas y todo lo que haya en medio simplemente estará ahí como un costal de papas. En ocasiones, dejo que los costales de papas se queden por ahí siempre y cuando no estén perdiendo dinero. Si se convierten en papas de verdad, corto, reviso mis errores y tomo las lecciones.

Razón #2: Me encanta comprar. Así que si tengo menos dinero con qué comprar soy más feliz comprando que vendiendo, conservando y rezando para que algún día la inversión vuelva a subir. Como dije antes, la mayoría de las personas no lloran cuando venden su coche nuevo que ahora es usado y le pierden. La razón por la que no lloran es porque por lo general están comprando un coche nuevo.

¿Cuánto duran las acciones de primera con precios superiores de demanda?

Hay otra estrategia de inversión que escucho a menudo y que es: "Invierte a largo plazo y sólo compra acciones de primera".

Para mí, se trata de una idea obsoleta, funcionaba en la Era Industrial pero no funciona en la Era de la Información. La razón por la que esa vieja estrategia no funciona es porque las acciones de primera ya no son de primera. Por ejemplo, si hubieras invertido en Xerox hace veinte años, estarías sufriendo hoy, a pesar de que es una acción de primera clase. La pregunta real que cada uno de nosotros nos tenemos que hacer es por cuánto tiempo una acción de primera será de primera.

Muchas de las empresas actuales de *Fortune 500* puede ser que no existan dentro de diez años, debido a cambios tecnológicos y otras innovaciones. Las empresas de primera, que solían durar 65 años, ahora están durando sólo diez. Esos puntos demuestran que la vieja estrategia de negocios ya no funciona en el mundo de hoy.

En esta época de tecnología que se mueve más rápido, una compañía puede elevarse y caer en tan solo unos años. Esta velocidad de cambio requiere entonces que todos estemos más vigilantes y que nos enfoquemos en mantener en movimiento nuestro dinero, en vez de simplemente dejarlo estacionado esperando que la bolsa suba y suba siempre. La estrategia de compra, conserva y reza está bien para el inversionista promedio, pero no es una estrategia buena para alguien que quiere retirarse joven y rico.

Capítulo 16

El apalancamiento de los bienes raíces

Invirtiendo con el dinero de tu banquero

La otra noche cené con una amiga y con su padre. Él es un piloto de aerolínea retirado. La bolsa acababa de caer otro tres por ciento ese día y él estaba muy alterado porque su cuenta de retiro estaba perdiendo todas sus ganancias. Cuando le pregunté qué pensaba sobre la bolsa dijo: "Mi otra hija me llamó por teléfono y me dijo que podía mudarme a su casa si lo perdía todo".

Con cautela, pregunté: "¿Quiere usted decir que las únicas inversiones que tiene están en la bolsa?"

"Bueno, sí", dijo. "¿Qué otro tipo de inversiones hay? La bolsa es el único lugar que conozco. ¿En dónde más se puede invertir?"

No diversi-empeores tu portafolio

El mantra común que hoy se escucha en todas partes es: "Invierte a largo plazo, promedia el costo, diversifica tu portafolio, etcétera, etcétera, etcétera". Ése es una mantra excelente para las personas que no saben mucho sobre inversiones. La palabra que yo siempre he cuestionado es *diversifica.* Cuando

escucho que alguien dice que tiene un portafolio diversificado, con frecuencia pregunto qué quiere decir con esa palabra. Las más de las veces, dicen algo así como "tengo algunos fondos de crecimiento, fondos de bonos, fondos internacionales, fondos sectoriales, fondos de capital medio" y así sucesivamente.

Mi siguiente pregunta es "¿todos están en fondos de inversión?" De nuevo, en la mayoría de los casos, la respuesta es: "Sí, la mayoría de mis inversiones están diversificadas en diferentes fondos de inversión". Aunque sus fondos de inversión pueden estar diversificados, la realidad es que el instrumento de inversión de su elección, en este caso los fondos de inversión, no está diversificado. Aun si dicen: "Sí entro un poco en acciones, invierto en REITS (fideicomisos de inversión en bienes raíces) y tengo algunas anualidades", el hecho difícil es que la mayoría de las personas se encuentran sólo en la categoría de activos en papel. ¿Por qué?... porque es más fácil entrar y administrar los activos en papel. Como decía mi padre rico: "Los activos en papel son más estériles. Son más puros y más limpios. La mayoría de las personas no son del cuadrante D y nunca construirán un negocio de cuadrante D y la mayoría de las personas no invertirán en bienes raíces por los retos de adquisición, liquidez y administración".

En Estados Unidos, hay más de 11 000 fondos de inversión para elegir y ese número está creciendo. Hay más fondos de inversión que empresas en las que invierten estos fondos. ¿Por qué hay tantos fondos de inversión? Por las mismas razones enlistadas antes. Son estériles y con frecuencia esterilizados con la idea de proteger al público. El problema que tiene el público es averiguar cuál de esos 11 000 fondos es mejor para ellos. ¿Cómo vas a saber si el fondo de moda hoy será el de moda el día de mañana? ¿Cómo demonios eliges el fondo ganador hoy para tu retiro el día de mañana? Y si más de 80 por

ciento de tu portafolio de inversión está en fondos de inversión, ¿realmente es diversificación y es inteligente? Personalmente, no lo creo. Cualquiera que tenga 80 por ciento o más de su portafolio en diferentes fondos no está diversificando realmente, en realidad está diversi-empeorando su portafolio.

El trágico defecto de los fondos de inversión

Es probable que algunos de ustedes conozcan el defecto fiscal de los fondos de inversión. Desafortunadamente, hay muchos inversionistas de fondos de inversión que no conocen el defecto fiscal de éstos, defecto que cobra impuestos al inversionista sobre ganancias en bienes de capital. Eso significa que, si hay una utilidad y una consecuencia fiscal sobre ganancias en bienes de capital, el fondo no paga el impuesto, lo paga el inversionista. Este defecto es especialmente pronunciado en un mercado bajista. Sin embargo, hay excepciones; por ejemplo, las utilidades de fondos de inversión que se tienen en ciertos fondos de retiro son diferidas.

Digamos que el fondo ha tenido gran éxito durante varios años. Ha comprado bien y muchas de las acciones que ha elegido han aumentado de valor en gran medida. De pronto, baja la bolsa, los inversionistas entran en pánico y empiezan a pedir que les devuelvan su dinero. Entonces, el fondo debe vender sus mejores acciones rápidamente para poder devolver el dinero de los inversionistas. Cuando el fondo vende sus acciones, se deben pagar ganancias en bienes de capital por las acciones. Por ejemplo, el fondo compró a una empresa X hace diez años por diez dólares cada acción y, cuando lo venden, se vende en 50 dólares cada acción. De modo que el administrador del fondo hizo bien en elegir las acciones a tiempo, pero ahora, al momento de la venta, el inversionista tiene que pagar el impuesto sobre ganan-

cias capitales de sus 40 dólares de ganancia. En momentos como éste, el inversionista puede perder dinero porque el valor del fondo puede haber bajado mientras que, al mismo tiempo, debe pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital. Así que a un inversionista de fondos de inversión se le puede pedir que pague impuestos sobre ganancias en bienes de capital, a pesar de que puede haber perdido dinero en lugar de ganar. Personalmente, no me gusta tener que pagar impuestos cuando en realidad he perdido dinero. Es como pagar impuestos a dinero ganado que no recibiste. A comienzos de 2001, hubo muchos inversionistas a quienes se les redujo a la mitad el valor de sus fondos de inversión y al mismo tiempo tuvieron que pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital que les dieron sus fondos de inversión. Para mí, se trata de un defecto trágico.

¿Qué estoy diciendo, que no hay que invertir en fondos de inversión? No, yo tengo dinero en fondos de inversión. En *Guía para invertir de Padre Rico* hablé sobre que los planes financieros deben ser seguros, cómodos y ricos. Los fondos de inversión pueden desempeñar un papel importante para que tus planes financieros sean seguros y cómodos. Busca un asesor financiero competente para que te ayude a desarrollar el plan adecuado para ti, pero entre más te prepares sobre las inversiones financieras disponibles más alfabetizado financieramente serás. Hay algunos fondos de inversión que usan enfoques sistematizados al seleccionar a las empresas en las que invierten, estudiando sus principios subyacentes.

La belleza de invertir en bienes raíces

El padre de mi amiga, el piloto de aerolínea retirado que pensaba que el único tipo de inversión era la inversión en activos en papel, hasta ahora se daba cuenta del defecto trágico de los fondos

de inversión. Conforme la cena se acercaba a su fin, dijo: "He perdido gran parte de mis ahorros porque el valor de acciones de mis fondos ha bajado y ahora tengo que pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital aunque el valor está bajo. Desearía que hubiera algo más en lo que pudiera invertir".

"¿Por qué no invierte en bienes raíces?", pregunté.

"¿Por qué? ¿Cuál es la diferencia?", preguntó.

"Hay muchas diferencias", contesté. "Déjeme contarle sobre una diferencia que realmente es bastante interesante".

El piloto retirado dio un sorbo a su café y dijo: "Cuéntame. Soy todo oídos".

"En los bienes raíces, puedo hacer dinero y el gobierno me deja contarlo como una pérdida de dinero".

"Quieres decir que haces dinero y obtienes una exención de impuestos en vez de tener que pagar impuestos sobre el dinero que hiciste?", preguntó el piloto.

"El gobierno me da una exención de impuestos sobre mis ganancias en lugar de hacerme pagar impuestos sobre mis ganancias en bienes de capital", dije. "El gobierno me deja quedarme con más dinero en lugar de pagar más impuestos. Una forma es a través de la depreciación o lo que mi padre rico llamaba *flujo de efectivo fantasma*, que es flujo de efectivo que el inversionista promedio no puede ver".

El piloto retirado escuchó en silencio durante un momento largo y al final dijo: "¿Hay más?"

"Mucho más", dije. "Hasta me podrían dar dinero".

"¿Cómo?", preguntó el piloto.

"Si un edificio es histórico, el gobierno le puede dar un crédito fiscal, lo cual es mucho mejor que una deducción de impuestos, para mejorar su inversión", dije. "¿Cree que el gobierno le dará un crédito fiscal para comprar más fondos de inversión?"

"No que yo sepa", dijo el piloto. "Lo único que he visto últimamente es un impuesto sobre ganancias en bienes de capital aplicado a dinero que nunca he ganado y que de hecho he perdido. Suena como que yo pago impuestos sobre dinero que he perdido y tú obtienes una exención de impuestos sobre dinero que has hecho. ¿Hay algo más que deba saber?"

"Sí, hay algo más", dije. "Puede recibir un crédito de impuestos por 50 por ciento del costo de la mejora relacionada con el Decreto de Norteamericanos con Discapacidad. Por ejemplo, si paga 10 000 dólares para poner una rampa para silla de ruedas para que personas con discapacidad puedan tener acceso a su edificio comercial, podría recibir el crédito máximo de 5 000 dólares".

"¿Obtienes un crédito de impuestos de 5 000 dólares?", preguntó el piloto. "¿Y qué tal si no te cuesta 10 000 dólares poner la rampa para silla de ruedas? ¿Qué tal si construir la rampa sólo te cuesta mil dólares?"

"Aun así conseguirá un crédito de impuestos por el 50 por ciento del costo de la mejora", dije. "Pero claro, le recomiendo mucho que lo verifique con su contador antes de hacer algo semejante. Querrá asegurarse de conocer las regulaciones y beneficios actuales antes de hacer algo".

El piloto permanecía sentado en silencio, pensando. "¿Algo más?"

"Mucho más. En realidad es demasiado para discutirlo en la cena", dije. "Pero déjeme darle tres ventajas más de los bienes raíces sobre los fondos de inversión".

"¿Tan sólo tres más?", dijo el piloto con una gran sonrisa sarcástica.

"Una ventaja más es que el banco le prestará el dinero para comprar su propiedad. Hasta donde yo sé, dudo de que el banco le preste dinero para invertirlo en fondos de inversión o ac-

ciones. Pueden usar activos como colateral, pero sólo después de que usted ha invertido su dinero para adquirirlos".

El piloto asintió con la cabeza y dijo: "¿Y la número dos?"

"La número dos es no pagar impuestos sobre ganancias en bienes de capital", dije. "Si sabe lo que está haciendo".

"Quieres decir que yo debo pagar impuestos sobre ganancia de capital en dinero que no gané, que de hecho perdí, y que con los bienes raíces se pueden evitar los impuestos a las ganancias en bienes de capital".

Asentí con la cabeza. "Se hace todo el tiempo. Se hace a través de un intercambio llamado intercambio 1031. Por ejemplo, digamos que compro una casa por 50 000 dólares, dando sólo 5 000 dólares de pago inicial, pidiendo prestados al banco los 45 000 dólares restantes. Y digamos que la renta cubre mis gastos mensuales y todavía queda dinero de manera que tengo flujo de efectivo de mi inversión".

"Entonces tu dinero está trabajando para ti", dijo el piloto.

"Sí", contesté. "Y el ingreso es ingreso pasivo así que se le cobran impuestos en una tasa más baja que en el caso del ingreso ganado como el ingreso de un sueldo, el ingreso de los ahorros y su 401(k)".

El piloto agitó la cabeza en silencio. Antes esa misma noche ya habíamos hablado sobre las diferencias entre ingreso ganado, de portafolio y pasivo.

Siguiendo adelante, dije: "Después de unos años, se da cuenta de que su casa en alquiler de 50 000 dólares ahora vale 85 000 dólares. La vende por una ganancia de 35 000 dólares pero no tiene que pagar las ganancias en bienes de capital si quiere ponerlas en una inversión más grande".

De nuevo el piloto agitó la cabeza en silencio, diciendo: "En este ejemplo, ganas 35 000 dólares en ganancias en bienes de capital y no pagas ningún impuesto sobre ganancias en bienes

de capital. Yo pierdo dinero en mis fondos de inversión y pago impuestos sobre ganancia capital. Tú recibes flujo de efectivo y tienes esa compensación de ingreso mediante pérdidas y gastos fantasma y pagas menos en impuestos sobre el ingreso de los impuestos que pagas, porque es ingreso pasivo, no ingreso ganado".

"Y no olvides los créditos fiscales por mejoras hechas para el Decreto de Norteamericanos con Discapacidad en una propiedad comercial o si la propiedad es histórica", añadí.

"Ah, no", dijo el piloto. "¿Cómo podría olvidar los créditos fiscales? Todo el mundo sabe sobre los créditos fiscales. ¿Entonces cuál es el tercer punto?"

"El tercer punto es que entre más grande sea la inversión en bienes raíces, más querrán los bancos y el gobierno prestarte dinero", dije.

"¿Por qué es así?", preguntó el piloto.

"Cuando vas con tu banquero y le presentas una inversión en bienes raíces digamos de más de un millón de dólares, el banquero no te está prestando dinero a ti. Está prestando dinero sobre la propiedad".

"¿Cuál es la diferencia?", preguntó el piloto.

"Cuando la persona promedio va al banco a pedir un préstamo, el banco evalúa si el individuo es sujeto de crédito. Cuando esa misma persona quiere comprar, por decir algo, una pequeña propiedad de alquiler, una propiedad como un condominio individual, una casa, un dúplex, el banquero sigue evaluando principalmente a la persona. Mientras tengas un trabajo fijo y suficiente ingreso como para pagar esas propiedades pequeñas, el banco con frecuencia te prestará el dinero a ti, no a la propiedad".

"Pero en propiedades más grandes, cuando el precio está más allá del ingreso del individuo, el banco analiza el ingreso y

los gastos de la propiedad en sí", dijo el piloto. "¿Es ésa la diferencia?"

"Bastante cerca", dije. "En las propiedades más grandes el activo realmente es la propiedad y su flujo de ingreso, no el flujo de ingreso del individuo que pidió el dinero".

"Así que puede ser más fácil comprar una propiedad más grande en lugar de una más pequeña", dijo el piloto.

"Si sabes lo que estás haciendo", dije. "Lo mismo es cierto con los préstamos del gobierno. Si acudes al gobierno con una propiedad de 150 000 dólares, en muchos casos la agencia del gobierno no está interesada. Pero si quieres adquirir una propiedad en un barrio bajo y la quieres convertir en un lugar de viviendas seguras para personas con poco ingreso, el gobierno tiene millones de dólares para prestarte. De hecho, si tu inversión no supera cinco millones de dólares, es difícil lograr que alguien del gobierno se interese en tu propiedad".

"¿Algo más?", preguntó el piloto.

"La lista sigue", contesté. "Pero déjame darte la desventaja de los bienes raíces".

"¿Como cuál?", preguntó el piloto.

"Los bienes raíces, en la mayoría de los casos, no tienen tanta liquidez como los activos en papel. Eso significa que puede tomar más tiempo comprar y vender bienes raíces. El mercado de bienes raíces tampoco es tan eficaz como el mercado en papel. Y los bienes raíces pueden requerir de una administración intensa", dije con una sonrisa.

"¿Por qué estás sonriendo?", preguntó el piloto.

"Porque las desventajas con frecuencia son las mayores ventajas del inversionista profesional en bienes raíces", dije. "Las desventajas con frecuencia sólo son desventajas para los inversionistas nuevos o poco sofisticados".

"Dame un ejemplo", dijo el piloto.

"Muy brevemente", contesté. "Como los bienes raíces no tienen tanta liquidez y puede ser más difícil encontrar a alguien que compre o que venda, el inversionista profesional con frecuencia puede tomarse ese tiempo para hacer un trato".

"Quieres decir que puedes hacer algo de negociación uno a uno con el que vende", dijo el piloto.

"O con el que compra", contesté. "En la bolsa, con frecuencia es sólo comprar o vender. Muy rara vez hay algún tipo de negociación uno a uno entre quien compra y quien vende... por lo menos no para la mayoría de los inversionistas".

"¿Quieres decir que en la bolsa puede haber negociaciones uno a uno entre quienes compran y quienes venden?", preguntó el piloto.

"Sí", contesté. "Pero eso entra en el área gris de los jugadores profesionales e internos. Se puede hacer legalmente, pero no es algo que haga por lo general el inversionista promedio".

"Ah", dijo el piloto. "Pero se hace todo el tiempo en los bienes raíces".

"Eso es lo divertido de los bienes raíces", contesté. "Ahí es donde se puede ser creativo, negociar términos, hacer un mejor trato, bajar el precio o subirlo. Pida a quien vende que meta un barco o que dé el pago inicial por usted. Se vuelve divertido una vez que se aprende el juego".

"¿Qué más?", dijo el piloto.

"Puede reducir gastos, mejorar el valor de la propiedad, agregar un dormitorio adicional, pintar, vender terreno extra y así sucesivamente. Los bienes raíces son excelentes para el inversionista creativo que es buen negociante. Si eres creativo y un buen negociante, puedes hacer una fortuna en los bienes raíces y divertirte al mismo tiempo".

"Nunca lo vi de esa forma", dijo el piloto. "Lo único que he hecho es comprar y vender las casas en las que ha vivido mi

familia. Pero ahora que lo pienso fue divertido y obtuve mejores ganancias en mis casas de las que obtuve en mis fondos de inversión".

Pude ver cómo le estaba cayendo el veinte. Ahora podía ver que había algo más en lo que podía invertir además de diversiempeorar su portafolio con fondos de inversión. Aunque le estaba cayendo el veinte, se estaba haciendo tarde y era hora de volver a casa... y la velada pronto terminó. Unas semanas después, me llamó para decirme que estaba buscando su primera propiedad en renta y que se estaba divirtiendo, en vez de preocuparse. Dijo: "Aunque mi ingreso por rentas queda parejo con mis gastos, todavía puedo hacer dinero en los bienes raíces. Entender el flujo de efectivo fantasma y las leyes fiscales es como ganar financieramente sin ganar nada de dinero".

Lo único que dije fue: "Está empezando a entender".

Malos consejos de malos asesores

Los asesores son importantes. El problema es que muchos asesores financieros no son inversionistas ricos ni exitosos. En una publicación estadounidense muy importante, una especialista certificada en planeación financiera dijo lo siguiente con relación a mis consejos sobre bienes raíces: "Muchas personas han hecho mucho dinero en los bienes raíces, pero principalmente en lugares como California, Connecticut. Nuestros clientes que están aquí en los estados del centro no han experimentado eso".

Sus clientes deberían despedirla. La razón por la que sus clientes en los estados centrales no han ganado nada de dinero en los bienes raíces es que la tenían a ella como asesora. Si entiendes los bienes raíces, las leyes fiscales y las leyes corporativas y si tienes un buen agente y contador, puedes hacer dinero en los bienes raíces aunque la propiedad no aumente de valor ni dé

utilidades del ingreso de renta. Su reporte sobre que las propiedades sólo aumentan de valor en California y Connecticut también está equivocado. Si conociera su mercado, sabría que los mercados de crecimiento más rápido en Estados Unidos fueron Las Vegas, Nevada, en cuanto a las ciudades pequeñas, y Phoenix, Arizona, en cuanto al crecimiento de grandes ciudades. Sólo escuchó sobre California y Connecticut porque sólo sabe lo que dicen en las noticias y la mayoría de las noticias sobre inversión se enfocan en los activos en papel. Ella no sabe lo que sabe el inversionista profesional en bienes raíces, no obstante, aconseja como si supiera.

Como decía mi padre rico a menudo: "Nunca le preguntes a un vendedor de seguros si deberías comprar un seguro". La mayoría de los especialistas en planeación financiera son principalmente vendedores de seguros, no inversionistas. Los seguros son un producto de inversión muy importante, pero no es el único.

Cómo encontrar una inversión excelente

Como con cualquier inversión, con frecuencia me preguntan: "¿Cómo encuentras una buena inversión en bienes raíces?" Mi respuesta es: "Debes entrenar a tu cerebro para que vea lo que otros no pueden ver".

La siguiente pregunta es: "¿Cómo lo haces?"

La respuesta es: "De la misma forma en que cualquier comprador encuentra un buen trato". Al comienzo de este libro escribí sobre personas que se enfocaban en ahorrar yendo de una tienda a otra comprando comida en oferta. Lo mismo resulta cierto para los bienes raíces o para cualquier inversión... necesitas convertirte en un comprador profesional.

100:10:3:1

El doctor Dolf DeRoos, amigo mío desde hace mucho, ha escrito un libro para la serie de Asesores de Padre Rico, *Ricos de los bienes raíces: Cómo hacerte rico usando el dinero de tu banquero.* Obviamente, nos confabulamos con el título. En este libro, Dolf detalla cómo encontrar ofertas de bienes raíces que se le escaparían a la mayoría de las personas. También explica cómo mejorar tu propiedad para mejorar con ello el valor de ésta. El punto básico que subraya es cómo comprar una propiedad. Él lo llama método 100:10:3:1 para comprar. Eso significa que analiza 100 propiedades, hace ofertas en diez, tiene tres vendedores que dicen sí y compra una. En otras palabras, para comprar una propiedad se necesita ver más de cien propiedades.

Besa muchas ranas

Como ya sabes, a mi padre rico le encantaban los cuentos de hadas como herramientas de aprendizaje. Le encantaba la historia de la princesa que tuvo que besar a una rana para encontrar a su príncipe encantador. Mi padre rico decía con frecuencia: "Tienes que besar a muchas ranas para saber cuál es un príncipe". En las inversiones, y en muchos aspectos de la vida, esta afirmación resulta cierta. Hoy, siempre me sorprende cuando escucho que alguien obtuvo un trabajo a los 25 años y se quedó ahí toda su vida. Me pregunto cómo saben cuál es la diferencia entre un trabajo bueno y uno malo. Cuando conozco a una persona que decidió ser médico a la edad de quince años, me pregunto si realmente usaron la realidad para tomar su decisión. Lo mismo resulta cierto en las relaciones y las inversiones.

Mi padre rico decía: "La mayoría de las personas evitan besar a las ranas así que en cambio se casan con ellas". Lo que mi padre rico quería decir era que en lo que respecta a la inversión

y a su futuro, la mayoría de las personas no se toman suficiente tiempo besando. En lugar de tomarse el tiempo para buscar buenas inversiones, la mayoría de las personas actúan por impulsos, consejos de moda o dejando que un amigo o pariente maneje sus inversiones financieras.

Matrimonio con un sapo

Una amiga mía recientemente vino y me dijo "Tomé tu consejo e invertí en una propiedad de alquiler".

Con curiosidad, le pregunté: "¿Qué compraste"

"Compré un agradable condominio cerca de la playa en San Diego".

"¿Cuántas propiedades viste?", le pregunté.

"Dos", dijo. "El agente me mostró dos unidades en el mismo complejo y compré una".

Como un año después, le pregunté cómo iba su inversión en la propiedad. "Estoy perdiendo como 460 dólares al mes", contestó.

"¿Por qué tanto?"

"Una razón es que la junta que dirige la asociación de propietarios elevó la cuota de mantenimiento mensual. La otra razón es que yo no sabía cuánto podía cobrar de rentas mensuales. Fue mucho más bajo de lo que pensé", dijo un poco avergonzada. "He intentado vender pero descubrí que pagué 25 000 dólares más de lo que el mercado está dispuesto a pagar. Así que no quiero perder dinero cada mes y no puedo permitirme darme el lujo de perder 25 000 dólares vendiéndola por menos de lo que pagué por ella".

Como diría mi padre rico: "Ése es el precio de no haber besado suficientes ranas. Si no besas suficientes ranas, puedes terminar casándote con un sapo". Como mi amiga no hizo su tarea, terminó casándose con un sapo, un sapo costoso.

¿Cómo evalúas una buena inversión en bienes raíces? La experiencia es la mayor maestra. A continuación se esbozan diez lecciones muy importantes que mis amigos y yo hemos ido aprendiendo. Además, esbozaré muchos recursos más que te pueden ser de utilidad.

El precio de no ir de compras

Cuando las personas me preguntan cómo aprendí a encontrar una inversión de bienes raíces excelente, simplemente digo: "Necesitas ir de compras".

Estoy de acuerdo con la fórmula 100:10:3:1 de Dolf DeRoos para encontrar una excelente inversión. Con los años, Kim y yo hemos visto y analizado literalmente miles de propiedades. Cuando nos preguntan "¿cómo aprendieron tanto sobre bienes raíces?", simplemente decimos: "Vimos miles y miles de oportunidades de inversión". También hicimos cientos de ofertas para comprar propiedades, de muchas se rieron. El punto es que con cada propiedad que veíamos y con cada oferta que hacíamos, crecían nuestro conocimiento y experiencia sobre el mercado de bienes raíces y sobre la naturaleza humana.

Cuando nos preguntaban: "¿Qué hacen cuando no tienen dinero?" La respuesta es la misma: "Vamos de compras". En mis seminarios de inversión, con frecuencia digo: "Cuando vas a un centro comercial, nadie te pregunta si tienes dinero. Los minoristas quieren que compres y curiosees. Lo mismo es cierto con la mayoría de las inversiones. Ir de compras, hacer preguntas, analizar tratos es la forma en que obtuve mi preparación. Lo que aprendí sobre inversiones no se puede encontrar en un libro. Así como no puedes aprender a jugar golf mediante un libro, no puedes entrenar a tu cerebro para ver inversiones que otros no pueden ver mediante un libro. Debes salir de compras".

La percepción retrospectiva es 20/20

Mi amiga que se casó con un sapo pudo haber aprendido algunas lecciones valiosas, si no se hubiera decidido a decir: "Los bienes raíces son una inversión despreciable. No se puede hacer nada de dinero en los bienes raíces". Cuando le pregunté qué había aprendido, enojada, dijo: "Nunca debí haberte escuchado. El mercado ha cambiado y hoy en día no puedes hacer dinero en los bienes raíces".

Hay un dicho que dice: "La percepción retrospectiva es 20/20". El problema es que en realidad tienes que darte vuelta y mirar detrás de ti. Mi amiga no miró y aprendió. Aunque yo la felicité por haber actuado, ella siguió convencida de que los bienes raíces son una inversión despreciable, lo cual significa que su incursión en los bienes raíces es extracostosa porque no logró aprender de sus invaluables errores, errores y lecciones que pudieron haberla hecho más inteligente y más rica en el futuro. Ése es el precio por tener un contexto que dice: "Los errores son malos". Si ella hubiera tenido un contexto que marcara: "Actué, cometí algunos errores y ahora puedo aprender de esos errores", sería una persona más rica. Las personas que deben ser perfectas, o que no se pueden permitir cometer errores, con frecuencia son personas sin mucha visión 20/20 y con frecuencia cometen el mismo error, que es no lograr aprender de sus errores.

Las lecciones que mi amiga pasó por alto de esa simple inversión son:

1. Ve más propiedades.
2. Tómate tu tiempo. Hay más de un buen trato. Demasiadas personas compran porque creen que el trato que han encontrado es el único en el mundo.

3. Analiza el mercado de rentas así como el mercado de compras.
4. Habla con más de un vendedor de bienes raíces.
5. Ten cuidado en invertir en condominios. Con mucha frecuencia, los condominios tienen una junta de directores, constituida por propietarios. Los propietarios y los inversionistas no siempre están completamente de acuerdo. La mayoría de los propietarios quieren mantener agradable su propiedad así que gastan excesivamente en mantenimiento. Aunque esto es bueno para mantener tu propiedad en buen estado, un inversionista pierde control sobre esa área muy importante de la inversión, el área del control de gastos.
6. Si los gastos están fuera de control, también afecta el futuro precio de venta de la propiedad.
7. Nunca compres esperando que aumente el precio de la propiedad. La propiedad debería ser una buena inversión en una buena economía y en una mala economía. Como decía siempre mi padre rico: "Tu ganancia se da cuando compras, no cuando vendes".
8. No inviertas emocionalmente. Cuando compras tu propia inversión personal, está bien ponerse emocional. Cuando compras una propiedad con fines de inversión, las emociones pueden cegarte. Mi amiga estaba más emocionada por el hecho de que la playa estaba cerca de la propiedad que por la ganancia sobre la inversión. Veía la playa en vez de los estados financieros.
9. No había mucho que ella pudiera hacer para mejorar la propiedad. Una de las formas en que puedes hacer mucho dinero es teniendo control sobre el valor de la propiedad que cambia, se modifica o mejora... algo que no puedes hacer con acciones ni con fondos de inversión. Muchas veces, el simple he-

cho de agregar una cochera o una habitación extra puede multiplicar en gran medida tu ganancia sobre la inversión.

10. Ella no aprendió de esta experiencia. Aunque fue una lección relativamente costosa, ella podía haber convertido el costo de esta lección en millones de dólares si hubiera estado dispuesta a ser humilde, a aprender y a intentarlo de nuevo. En cambio, prefería decir: "No puedes hacer dinero en los bienes raíces".

Los errores mejoran tu visión

Al invertir el tiempo necesario para analizar miles de inversiones, mi visión mejoró lentamente. Cada vez que hice una oferta para comprar una propiedad, aprendí algo, aun si se reían de las ofertas o las rechazaban rotundamente. Cada vez que arreglé un financiamiento con un banquero, aprendí algo. Cada vez que compré una propiedad, aprendí algo nuevo y valioso, aun si perdí dinero en la propiedad. Hoy, la acumulación de todas esas lecciones, buenas y malas, es la educación y experiencia que me hace rico y que permite que mi esposa y yo ganemos cada vez más dinero en los bienes raíces.

Las grandes inversiones se ven en el ojo de tu mente y en ningún otro lado. En el mundo real, no hay letreros de "se vende" que avisen "aquí hay un gran trato". Lo único que dicen los letreros es: "Se vende". Es tu tarea entrenar a tu cerebro para que vea un gran trato y también para que negocie un gran trato. Eso requiere de preparación y práctica.

Lo que todo el mundo puede hacer

Como prometí, afirmé que todo el mundo puede hacer lo que se necesita para ser rico. Lo que todo el mundo puede hacer es

salir de compras en busca de bienes raíces. Si tú y un socio acuerdan ver cinco, diez, veinte o veinticinco propiedades por semana, aun si no tienes dinero, te prometo que tu visión mejorará. Después de analizar cien tratos, sé que encontrarás una o dos inversiones que te emocionarán. Cuando estás emocionado sobre hacerte rico, tu cerebro cambia a otro contexto y comienzas a buscar una nueva satisfacción, satisfacción que puede responder a la pregunta: "¿Cómo consigo el dinero para poder hacerme rico?"

Todo el mundo puede hacer esto, incluso si no tiene nada de dinero. Eso es todo lo que Kim y yo hacemos regularmente. Ahora que tenemos un poco más de experiencia, el proceso de analizar propiedades va más rápido. En la mejor y en la peor de las economías, siempre hemos logrado encontrar un excelente trato. No siempre compramos o hacemos ofertas, pero el proceso de buscar inversiones y analizarlas mantiene aguda nuestra mente y nos mantiene en contacto con la abundancia de las oportunidades por encontrar, si simplemente sales a buscarlas.

Un producto que te puede ayudar en tu carrera de inversiones en bienes raíces es una cinta de audio titulada *Educación financiera.* En esa cinta hay muestras de diferentes formas financieras que uno debe saber cómo leer. Una forma es una "Lista de verificación de pagarés". Esa lista es vital para examinar la condición física de un edificio. Aunque los estados financieros y los estados de pro forma te dan los puntos financieros que debes analizar, esta lista te guía para examinar la propiedad en sí y te puede ahorrar dinero así como hacerte ganar mucho. También se puede usar como una herramienta de análisis así como de negociación. Como decía mi padre rico: "La educación financiera es más que números. La educación financiera es saber las palabras que le señalan a tu cerebro cuáles son las fortalezas y debilidades de tu inversión. La educación financiera es saber qué

ver, cosas que el inversionista promedio pasa por alto". Este producto también se puede ordenar en el sitio richdad.com.

Un último punto. Invertir en bienes raíces, o para el caso en cualquier producto de inversión, requiere más que comprar una cosa y esperar que un producto te haga rico. En bienes raíces, Kim y yo tenemos un plan que consiste en comprar diez propiedades, lo que significa que necesitamos ver mil. De esas diez propiedades, esperamos que dos sean excelentes inversiones y dos sean papas, inversiones en las que podríamos perder dinero. Por lo general, ésas se venden de inmediato. Eso deja seis inversiones que tenemos que mejorar o bien vender. Sin importar si se trata de bienes raíces, acciones, fondos de inversión o creación de negocios, las proporciones tienden a permanecer igual. Un inversionista profesional lo sabe.

Recompensas que otros no ven

Todo pescador tiene una historia de "uno que se fue". Todo inversionista de bienes raíces tiene una historia de una que encontró, una que los demás no vieron. Las siguientes son dos historias escritas con el fin de inspirarte a comenzar a ver tus primeras cien inversiones.

Convirtiendo los problemas en oportunidades

Historia número uno: Hace unos años, Kim y yo estábamos viajando en las montañas, a unas horas de distancia de nuestra casa. Habíamos decidido tomarnos unos días de descanso y disfrutar la paz y soledad de los bosques. Como siempre hacíamos, nos detuvimos en una oficina de bienes raíces y vimos lo que tenían en venta. La agente nos mostró las propiedades sobrevaluadas de siempre que rechazamos. Luego, en su libro de ventas tenía una pequeña cabaña maltrecha con seis hectá-

reas de tierra en lista por sólo 43 000 dólares. Le pregunté por qué estaba tan subvaluada.

Su respuesta fue: "Tiene un problema de agua".

"¿Qué clase de problema?", pregunté.

"El pozo no siempre proporciona suficiente agua. Es intermitente. Por eso ha estado en venta durante años. A todo el mundo le encanta, pero simplemente no tiene suficiente agua".

"Lléveme a verla", dije.

"Oh, no le va a gustar", contestó. "Pero lo voy a llevar".

Como media hora después, estábamos caminando por ese adorable terreno forestado, con una adorable cabaña.

"Éste es el problema", dijo la agente de bienes raíces a medida que nos llevaba hacia el pozo. "El pozo y el terreno no tienen suficiente agua".

Asintiendo, dije: "Sí, el problema del agua es serio".

Al día siguiente, regresé a la propiedad con un experto en pozos de la zona. Vimos el pozo y dijo: "Este problema se puede resolver fácilmente. El pozo produce suficiente agua, pero lo hace en diferentes momentos. Lo único que necesita hacer es agregar un tanque de depósito adicional y el problema estará resuelto".

"¿Cuánto cuesta un tanque de depósito?", pregunté.

"Un tanque de 3 000 galones (11 340 litros) con instalación cuesta 2 300 dólares", dijo.

Asintiendo, volví a la oficina de bienes raíces e hice mi oferta. "Le ofrezco 24 000 dólares al dueño por la propiedad".

"Realmente es bajo", dijo. "Aun con un problema de agua".

"Ésa es mi oferta", contesté. "Por cierto, ¿cuándo fue la última vez que se presentó una oferta?"

"Hace mucho", dijo. "Creo que hace más de un año".

Esa noche, la agente llamó y dijo. "No puedo creerlo. Su oferta ha sido aceptada. No puedo creer que hayan aceptado su precio y sus términos".

"Gracias", fue todo lo que dije.

En mi cabeza y en mi corazón, estaba brincando de emoción. El vendedor no había recibido una oferta en más de un año y estaba harto y cansado de hacerle reparaciones a la casa. El vendedor había aceptado mi precio, mi pago inicial de tan solo 2 000 dólares y los términos de pagarle el balance en un año. En otras palabras, conseguí la propiedad por un pequeño pago inicial y sin pagar nada durante un año.

A la mañana siguiente, me reuní con el experto en pozos y le pedí que instalara el tanque de 3 000 galones. El problema del agua se solucionó por menos de 5 000 dólares. Un mes después, Kim y yo fuimos a quedarnos en nuestra nueva cabaña, con mucho agua fresca. Cuando dejamos el pueblo, pusimos en venta la propiedad. La pusimos por 66 000 dólares y se vendió dos semanas después. El problema se resolvió y la propiedad está en manos de una joven pareja que ahora tiene la casa de sus sueños en las montañas.

Un cambio de contexto

Historia número dos: Tengo un amigo, Jeff, que es arquitecto de paisaje. Él me contó una excelente historia de inversión que compartiré contigo.

Jeff dijo: "Hace como un año, una mujer me llamó y dijo: 'Tengo 16 hectáreas de terreno y quiero que usted vaya a verlas'. Había comprado ese terreno por 275 000 dólares en una opción. El pueblo donde se encontraba el terreno estaba en contra de cualquier tipo de desarrollo".

"¿Por qué te llamó?", pregunté.

"Quería que dibujara una visión del futuro, para el pueblo y para toda la propiedad. También había contratado a un antiguo especialista en planeación urbana para que fuera parte del equipo".

"¿Entonces qué pasó?", pregunté.

"Bueno, hicimos todos nuestros dibujos, escribimos nuestra propuesta para el futuro y fuimos al consejo municipal. Nos rechazaron tres veces", dijo.

"¿Por qué?", pregunté.

"El consejo municipal estaba preocupado y no dejaba de pedirnos que revisáramos nuestros dibujos y nuestra propuesta".

"¿Seguían pidiéndote cosas?"

"Más o menos. En realidad, nosotros seguíamos preguntando por sus preocupaciones y seguíamos regresando con planes y dibujos que atendían a sus preocupaciones. Al final, el consejo aprobó nuestro plan y rezonificaron la propiedad de agrícola a comercial".

"¿Rezonificaron su propiedad?", dije. "¿De agrícola a comercial? ¿Cuánto aumento el valor de la propiedad ese cambio?", pregunté.

"Después de que los planes de la señora se aprobaron, vendió la propiedad a una compañía de seguros por 6.5 millones de dólares. Van a poner un hotel grande en la propiedad".

"¿Cuánto tiempo tomó el proceso?", pregunté.

"Un total de nueve meses", dijo Jeff. "Al especialista en planeación urbana y a mí nos pagó 25 000 dólares a cada uno como habíamos acordado".

"Así que gastó 50 000 dólares y ganó casi seis millones de dólares?", dije atónito.

Mi amigo Jeff sonrió y asintió con la cabeza. "Esa propiedad había estado parada por años. Todo el mundo la veía y decía que era demasiado costosa. Pero ella pudo ver lo que nosotros no pudimos y, profesionalmente, fue por ahí mostrándonos a todos lo que estaba justo enfrente de la nariz".

"¿Estás molesto por haber ganado sólo 25 000 dólares?", pregunté.

"No. Fue una ganancia justa por el trabajo que invertí. Además, yo acepté esa cantidad y ella corrió el riesgo. Si no hubiéramos logrado rezonificar la propiedad, ella habría perdido dinero. Pero por lo que estaré eternamente agradecido es por el hecho de que ella me dio visión. Me enseñó a ver lo que yo nunca habría podido ver. Me enseñó a ver la abundancia que está parada enfrente de todos y cada uno de nosotros, si tan sólo invirtiéramos el tiempo para entrenar a nuestro cerebro y a nuestros ojos para verla".

"Felicitándolo por su nueva realidad, dije: "¿Ganaste algo mucho más valioso que tu pago de 25 000 dólares, ¿verdad?"

Asintiendo, Jeff dijo: "Algo mucho más valioso. El especialista en planeación urbana se siente estafado, pero yo no. Siempre te he escuchado hablar sobre la realidad y el contexto de tu padre rico pero esas palabras nunca tuvieron mucho sentido para mí. Ahora sí lo tienen. Me di cuenta de que, desde mi contexto, pensaba en términos de miles de dólares. Me di cuenta de que ella es más rica porque su contexto es mayor y piensa en términos de millones. También me di cuenta de que yo sigo pensando desde el cuadrante A y ella piensa desde los cuadrantes D e I. Aunque no me hubiera pagado nada, lo que aprendí es invaluable porque cambió mi vida para siempre. Ella me enseñó como ser un hombre rico".

Rezonificar una propiedad de bienes raíces es simplemente un cambio de contexto. La transición de pobre a rico también es simplemente un cambio de contexto. Todo el mundo puede hacerlo, si eso quiere.

Dónde guardar tu dinero

De adolescente, Dolf DeRoos hizo un completo estudio sobre las personas ricas. A la edad de diecisiete años, su investigación

encontró que la mayoría de las personas ricas o hacían dinero en los bienes raíces, o tenían gran parte de su riqueza en bienes raíces, después de haberla hecho. Lo mismo pasó con mi padre rico. Aunque ganó mucho dinero en sus negocios y jugando en la bolsa, en los bienes raíces fue donde estacionó su riqueza.

Hay muchas razones por las que los ricos hacen eso:

1. Las leyes fiscales animan a los ricos a invertir en bienes raíces.
2. Hay gran apalancamiento en los bienes raíces. Una persona rica se puede hacer todavía más rica invirtiendo con el dinero de su banquero.
3. El ingreso de los bienes raíces es ingreso pasivo, el ingreso al que se le cobran menos impuestos de todos. Si hay ganancias en bienes de capital por la venta de una propiedad, éstas se pueden diferir por años, permitiendo que el inversionista reinvierta con lo que debió haber sido dinero del gobierno.
4. Los bienes raíces le dan al inversionista mucho más control directo sobre sus activos.
5. Es un lugar mucho más seguro donde estacionar dinero, una vez más si el inversionista sabe cómo administrar dinero y propiedades.

El inversionista promedio está en tremendo riesgo manteniendo el grueso de su dinero en activos en papel. Como se ha afirmado a lo largo de todo este libro, ¿qué sucede si el portafolio de activos en papel de un retirado desaparece en una caída de la bolsa? ¿Todo está perdido? La respuesta es no, no si la persona sabe cómo proteger sus activos en papel de una pérdida en un mercado bajista. Sin embargo, si solamente quieres mantener tu riqueza en activos en papel, los siguientes capítulos son muy importantes.

Capítulo 17

El apalancamiento de los activos en documentos

Cómo invertir con menos riesgo y más ganancias

Hace unos meses, un amigo mío me contó que había perdido más de un millón de dólares en la bolsa. Ahora tiene que volver a trabajar. Cuando le pregunté por qué perdió tanto, dijo: "¿Qué más podía hacer? Hice lo que me aconsejaron mis asesores, que fue 'compra las caídas temporales'. Así que eso hice y sigo perdiendo. Ahora que he perdido más de un millón de dólares, esos mismos asesores me están diciendo que no me mueva y que invierta a largo plazo. No me quedan muchos meses para esperar".

Invertir no tiene que ser arriesgado. Como decía mi padre rico: "Aunque hay riesgo, invertir no tiene que ser arriesgado". Tampoco tienes que perder si la bolsa cambia de dirección. De hecho, si la bolsa comienza a bajar, muchos inversionistas sofisticados ganan mucho dinero. Las siguientes son las lecciones de mi padre rico sobre cómo invertir en la bolsa y hacer dinero, sin importar si ésta sube o baja.

Mantén un contexto abierto

Es en esta sección del libro donde es importante tener una mente abierta y un contexto flexible. Si escuchas que tu contexto te

dice: "Eso es imposible" o "no puedes hacer eso" o "eso es ilegal" o "eso es demasiado arriesgado" o "me resultaría muy difícil aprender eso", simplemente recuérdate a ti mismo que debes mantener tu contexto abierto para escuchar el contenido que se está transmitiendo.

Invirtiendo con seguros en activos en documentos

"¿Conducirías un auto sin seguro?", me preguntó mi padre rico.

"No", contesté. "Sería tonto. ¿Por qué me haces esa pregunta?"

Mi padre rico sonrió y preguntó: "¿Invertirías sin seguro?"

"No", contesté. "Pero estoy invirtiendo en bienes raíces. Siempre aseguro mis propiedades de las pérdidas. De hecho, el banco requiere que tenga seguro en todas las propiedades que poseo".

"Buena respuesta", contestó mi padre rico.

"¿Por qué me estás haciendo esas preguntas sobre seguros?", pregunté de nuevo.

"Porque es momento de que aprendas cómo invertir en activos en documentos. Activos como acciones, bonos y fondos de inversión".

"¿Puedes invertir con seguro en activos en documentos?", pregunté. "¿Quieres decir que puedes asegurarte contra las pérdidas o minimizarlas?"

Mi padre rico asintió.

"¿Así que invertir en activos en papel no tiene que ser arriesgado?", pregunté.

"No tiene por qué serlo", dijo mi padre rico. "Invertir no tiene que ser arriesgado en lo absoluto, si sabes lo que estás haciendo".

"¿Pero que no invertir es arriesgado para el inversionista promedio en activos en documentos?", pregunté. "¿Qué no el inversionista promedio está invirtiendo sin seguro?"

Mi padre rico asintió de nuevo, mirándome a los ojos y dijo: "Por eso te estoy enseñando esto. No quiero que seas el inversionista promedio. El inversionista promedio está interesado en los promedios, razón por la cual él mismo es promedio. Por eso es que hay un Promedio Industrial Dow Jones. Los promedios son para personas promedio. Por eso hay tantas personas que escuchan a su asesor financiero y se emocionan cuando éste dice: La bolsa ha promediado un porcentaje de ganancia de doce por ciento durante 40 años. O Este fondo de inversión ha promediado un porcentaje de ganancias de dieciséis por ciento en los últimos cinco años. Los inversionistas promedio piensan en promedios".

"¿Qué hay de malo en los promedios?", pregunté.

"Nada realmente", dijo mi padre rico. "Pero si quieres ser rico, necesitas ser mucho mejor que el promedio".

"¿Entonces por qué los promedios te impiden ser rico?", pregunté.

"Porque los promedios son la suma de ganancias y pérdidas", dijo mi padre rico. "Por ejemplo, aunque es cierto que la bolsa ha subido en promedio durante los últimos 40 años, en realidad, ha subido y bajado".

"¿Y qué?", dije. "¿Que éso no lo sabe la mayoría de la gente?"

"Sí, la mayoría de la gente lo sabe", dijo mi padre rico. "Pero, ¿por qué perder si no tienes que hacerlo? Los inversionistas promedio ganan dinero cuando sube la bolsa y pierden cuando ésta baja. Ésa es la razón por la que son promedio. ¿Cuáles serían tus promedios si hicieras dinero cuando la bolsa sube y cuando baja?"

"Eso sería bueno", contesté. "Pero, ¿qué hacen los inversionistas sofisticados?", pregunté. "¿No usan promedios?"

"Sí, usan promedios, pero usan promedios diferentes. El punto que estoy haciendo aquí es que el inversionista promedio sólo sabe hacer dinero en una bolsa a la alza y por esa razón se

siente feliz de escuchar que la bolsa por lo general ha promediado a la alza con los años. El inversionista sofisticado no está buscando información promedio. En realidad no le preocupan si la bolsa promedia a la alza o a la baja porque gana dinero en cualquier condición de la bolsa".

"¿Quieres decir que nunca pierden?", pregunté.

"No. Eso no fue lo que dije. Todos los inversionistas pierden en uno u otro momento. Pero a lo que me refiero es a que el inversionista sofisticado es *capaz* de ganar en una bolsa que sube o que baja. El inversionista promedio sólo tiene una estrategia para ganar en una bolsa a la alza y recibe una paliza en una bolsa a la baja. A los inversionistas sofisticados no les gusta recibir las palizas financieras que recibe el inversionista promedio. El inversionista sofisticado no siempre está en lo correcto y es capaz de perder... pero la diferencia, debido a su preparación, herramientas y estrategias es que sus pérdidas generalmente son mucho menos y sus ganancias mucho mayores que en el caso del inversionista promedio".

En el transcurso de los años, me parecía extraño que las personas invirtieran el dinero ganado con mucho esfuerzo, pero que no invirtieran mucho tiempo en aprender cómo invertir. Después de todos mis años con mi padre rico, nunca pude entender por qué tantas personas preferían trabajar duro toda su vida en lugar de aprender a hacer que su dinero trabajara por ellas. Y cuando invertían en la bolsa el dinero ganado con mucho esfuerzo, estaban dispuestas a arriesgarlo sin ningún seguro que las cubriera de las pérdidas. Pensé en mi padre pobre, quien trabajó duro y siempre dijo: "Invertir es arriesgado". Lo decía sin hacer nunca una investigación y sin tomar clases sobre inversión. Mi padre rico me enseñó cómo invertir de manera segura con los bienes raíces y ahora me estaba enseñando cómo invertir de manera segura en activos en documentos.

"¿Así que invertir en la bolsa no tiene que ser arriesgado?", pregunté para que me quedara más claro.

"No. Absolutamente no", dijo mi padre rico.

"No obstante millones de personas invierten sin protegerse de la pérdida, sin mucha preparación y eso hace que sean inversionistas arriesgados".

"Extremadamente arriesgados", dijo mi padre rico. "Por eso te pregunté si tus inversiones en bienes raíces tenían seguro. Sabía que sí porque tu banquero te lo pide. Pero la persona promedio en la bolsa carece de seguro. Millones y millones de personas están invirtiendo en su futuro retiro sin ningún seguro contra catástrofes. Eso es arriesgado. Muy arriesgado".

"Entonces, ¿por qué no se los dicen los asesores financieros, corredores de bolsa y vendedores de fondos de inversión?", pregunté.

"No lo sé", dijo mi padre rico. "Con frecuencia me lo he preguntado yo mismo. Pienso que la razón es porque la mayoría de los asesores financieros, corredores de bolsa y asesores de fondos de inversión no son ellos mismos inversionistas realmente, mucho menos inversionistas sofisticados. La mayoría de las personas que trabajan en servicios financieros son vendedores asalariados o por comisión, que trabajan por un sueldo de la misma manera en que sus clientes trabajan por un sueldo".

"Y aconsejan a otras personas, inversionistas promedio", dije. "Personas justo como ellos".

Mi padre rico asintió. "Un inversionista sofisticado puede hacer dinero en una bolsa a la alza o a la baja. El inversionista promedio en ocasiones gana dinero en una bolsa a la alza y pierde dinero en una bolsa a la baja. Luego, después de perder mucho dinero, el inversionista promedio llama a su asesor y dice: '¿Qué hago ahora?'"

"¿Y qué dice el corredor de bolsa?", pregunté.

"Con frecuencia dice: 'No se mueva, la bolsa regresará en unos meses'. O dicen: 'Compre más y saque un promedio de dinero a la baja'".

"Tú no harías eso", dije.

"No", dijo mi padre rico. "Yo no haría eso. Pero el inversionista promedio lo hace".

"Me estás diciendo que puedo invertir con menos riesgo y ganar más dinero en la bolsa".

"Así es", dijo mi padre rico. "Lo único que tienes que hacer es no ser un inversionista promedio".

Palabras que te hacen rico

En el libro número cuatro, *Guía para invertir de Padre Rico,* escribí que la clase media y la pobre invertía en fondos de inversión. Luego escribí que los ricos preferían los fondos de resguardo. De nuevo, el poder de las palabras entra en juego. La misma palabra *resguardo* es una palabra importante para el inversionista sofisticado y hay un mundo de diferencia entre un fondo de inversión y un fondo de resguardo. La mayoría hemos escuchado el término "resguardar nuestras apuestas". El término *resguardar* en este contexto es otra forma de decir *seguro.* Así como un jardinero puede poner un *resguardo* para proteger su jardín de los animales que pastan, un inversionista sofisticado pondrá un *resguardo* para proteger sus activos.

Dicho simplemente, la palabra *resguardo* en este contexto significa protección de la pérdida. Así como no conducirías o no deberías conducir un auto sin seguro, tú como inversionista no deberías invertir sin seguro o sin un resguardo contra la pérdida catastrófica. Por mucho sentido común que tenga esto, el inversionista promedio invierte *al descubierto,* que es otro término empleado por los inversionistas sofisticados. *Al des-*

cubierto en este término no se refiere al cuerpo humano, se refiere a un activo que se expone sin alguna forma de protección por las pérdidas. A un inversionista sofisticado no le gusta invertir *al descubierto,* lo que significa estar expuesto a un riesgo innecesario. Un inversionista sofisticado invertirá con sus posiciones financieras cubiertas. Así como un vendedor de seguros preguntaría: "¿Está usted cubierto?"... los inversionistas sofisticados también se harán la misma pregunta. En general, el inversionista promedio y el inversionista en fondos de inversión lo hacen *al descubierto* porque no están *cubiertos* contra las pérdidas.

No proteger tus activos es arriesgado

Hace unos días, fui uno de los principales oradores en una conferencia para inversionistas. La oradora principal era una personalidad muy importante de la televisión, que da las noticias en una de las mayores cadenas de televisión financiera. Su charla fue informativa y aprendí mucho. No obstante, encontré interesante escucharla decir que ella sólo invierte en fondos de inversión.

De pronto, un participante levantó la mano y dijo: "¿No se siente culpable por ser la responsable de que sus televidentes hayan perdido miles de millones de dólares en la bolsa?" Su tono era molesto y, a medida que hablaba, yo podía sentir que muchos inversionistas estaban de acuerdo con él. Parecía que los inversionistas habían asistido a esa conferencia no para aprender sobre en qué invertir su dinero, sino para descubrir que había pasado con el dinero que habían perdido.

"¿Por qué habría de sentirme culpable?", contestó. "Mi trabajo es darles información y les doy mucha información. Yo no les di consejos de inversión. Sólo les di información sobre la bolsa. ¿Por qué dice usted que debería sentirme culpable?"

"Porque usted fue una gran animadora durante el auge del mercado alcista", dijo el participante enojado. "Por su culpa seguí invirtiendo y ahora lo he perdido todo".

"Yo no estaba animando", dijo ella. "Sólo estaba dando información en un buen mercado, justo como ahora estoy dando información en un mal mercado".

Durante los siguientes cinco minutos, el enojo en la sala estalló. Algunas personas estaban de acuerdo con el participante enojado y otras se estaban poniendo del lado de la reportera. Al final, las cosas se calmaron. La reportera de televisión quiso saber si había más preguntas. Una mano se levantó y le preguntó: "¿Por qué no le dijo a su audiencia que debía minimizar sus riesgos con opciones?", preguntó. Ese participante no estaba enojado. Sonaba más curioso y quería dejarle saber a la audiencia que podían minimizar su exposición al riesgo empleando opciones.

"¿Opciones?", dijo ella. "¿Por qué debía decirles sobre las opciones?"

"Como un resguardo contra las pérdidas en un mercado alcista", dijo él.

"Oh, yo nunca haría eso", contestó. "Las opciones son demasiado arriesgadas. ¿Alguna otra pregunta?", preguntó, indicando con la mano que la persona que había preguntado sobre las opciones debía sentarse.

No podía creer lo que estaba escuchando. Esta personalidad de la televisión es una de las personas más respetadas en el periodismo financiero. Ella tiene influencia en la vida de millones de personas. Muchas personas buscan su consejo en materia de inversión y ahora ella estaba diciendo: "Las opciones son demasiado arriesgadas". Para mí, *no* proteger tus activos es demasiado arriesgado. Para mí, ser ignorante en cuanto al terreno financiero es arriesgado. Saber cómo usar las opcio-

nes para proteger tus activos en papel es fácil y no es tan difícil de hacer. De hecho, si tienes a un buen corredor de bolsa, el proceso es muy simple. Hasta un niño podría hacerlo. Lo único que tienes que hacer es aprender las definiciones de unas cuantas palabras nuevas, encontrar un buen corredor y comenzar con poco para obtener un poco de experiencia. En cambio, yo vi como asentían muchas de las miles de personas que había en la sala, aceptando que invertir con opciones era arriesgado.

Mientras estaba sentado ahí, observando cómo sus fieles seguidores asentían de acuerdo con su idea de que las opciones son arriesgadas, mi mente volvió a las primeras lecciones de mi padre rico sobre la inversión en activos en documentos. Podía escucharlo diciendo: "Hace cientos de años, en el Japón antiguo, los granjeros japoneses comenzaron a usar las opciones para proteger el precio de sus cosechas de arroz".

"¿Hace cientos de años?", pregunté. "¿Hace cientos de años estaban usando las opciones como resguardos contra las pérdidas?"

Mi padre rico asintió: "Sí, hace cientos de años. Comenzando en la Era Agraria, los negociantes inteligentes han estado usando opciones para proteger de las pérdidas sus negocios. Los pequeños negociantes lo siguen haciendo hoy en día".

Mi mente regresó a la sala de Chicago donde estaba hablando esa periodista de televisión. Me pregunté para mis adentros: "Si los negociantes inteligentes han estado usando las opciones durante años, ¿por qué esta persona muy influyente está informando mal a sus televidentes?" Luego me pregunté: "¿Qué es más arriesgado? Comprar una acción o fondo de inversión y verlo caer 40 a 60 por ciento, hasta a 90 por ciento de valor y no protegerte? Mi banquero me pide que tenga un seguro en mis bienes raíces. ¿Por qué la industria de los activos en documentos no pide a todos los inversionistas que compren un seguro

para sus documentos... activos con los que millones de personas están contando para su vejez?" Hasta la fecha, no tengo una respuesta para esas preguntas. Como se dijo antes, si tu casa se quema, puede ser reemplazada en menos de un año y pagada por tu compañía de seguros. Pero si tu plan de retiro se viene abajo con la bolsa después de que te hayas retirado, ¿qué harás entonces? ¿Comprar, mantener y rezar de nuevo? ¿Esperar que haya otro mercado alcista? Así que yo sigo preguntándome por qué los banqueros piden a los inversionistas que inviertan con seguro y, no obstante, la industria de los activos en documentos no lo hace. Sigo preguntándome por qué los inversionistas profesionales invierten con seguros y, sin embargo, el inversionista promedio, el inversionista que cuenta con la bolsa para su seguridad financiera cuando terminen sus días como trabajador, invierte desnudo y sin estar cubierto?

Vocabulario de seguros

Si quieres retirarte joven y rico, es importante que inviertas algo de tiempo aprendiendo cómo proteger tus activos, en especial si planeas mantener tu riqueza en activos en documentos. Eso lo haces aprendiendo y comprendiendo lo que mi padre rico llamaba "el lenguaje del inversionista sofisticado". En mis seminarios de inversión, yo lo llamo el vocabulario de los seguros.

Antes de entrar en esas palabras, creo que es importante revisar otras palabras. A continuación hay otras palabras que necesitan ser definidas antes de entrar en las palabras de los seguros:

1. Inversionista vs. comerciante: La mayoría de las personas que piensan que son inversionistas en realidad son comerciantes. Así como la mayoría de las personas piensan que sus pasivos son activos, muchos inversionistas son comer-

ciantes en lugar de inversionistas. Un punto más. Muchas personas que piensan que son *inversionistas* en realidad son *ahorradoras*. Por esa razón la mayoría de las personas que tienen planes de retiro 401(k) o IRA, planes Keogh, con frecuencia dicen: "Estoy ahorrando para mi retiro". Un ahorrador simplemente pone dinero en una cuenta y no hace nada más. Un inversionista es una persona que maneja su portafolio o cuenta de manera activa.

¿Así que cuál es la diferencia entre un inversionista y un comerciante? Un inversionista compra para conservar y un comerciante compra para vender. Cuando una persona dice: "Compré esta acción o propiedad de bienes raíces porque sé que el precio está subiendo", yo sé que esa persona en realidad es un comerciante... en otras palabras, están comprando sólo para comerciar, no para usar. Por esa razón digo que la mayoría de las personas son comerciantes más que inversionistas. Un comerciante por lo general quiere que el precio de su activo suba para venderlo por una ganancia. Un inversionista quiere que la inversión le devuelva su dinero lo más rápido posible, al tiempo que conserva el activo. Mi padre rico decía: "Un inversionista compra una vaca para tener leche y vaquillas. Un comerciante compra una vaca para matarla".

Si quieres tener éxito en el mundo de la inversión, sin importar si es en activos en documentos, en negocios o en bienes raíces, necesitas ser tanto inversionista como comerciante. Un inversionista sabe qué analizar y cómo administrar inversiones y un comerciante sabe cómo y cuándo vender y comprar. Un inversionista por lo general quiere flujo de efectivo de un activo y el comerciante quiere obtener una ganancia en bienes de capital por comprar bajo y vender alto.

2. Inversionista fundamental vs. inversionista técnico: Un inversionista fundamental mira el estado financiero de una empresa o propiedad. A menudo está preocupado por las ganancias, el equipo de administración y el potencial que tiene el negocio a largo plazo. Un inversionista puramente técnico no se preocupa por los fundamentos de la empresa. Ni siquiera se preocupa por si la empresa es rentable o si está bien dirigida. El inversionista técnico sólo se preocupa por el sentimiento del mercado en ese momento. Mientras un inversionista fundamental mira estados financieros, un inversionista técnico más bien vería las gráficas históricas que reflejan el sentimiento del mercado. Más adelante en este capítulo habrá algunas gráficas para que las veas.

Un inversionista técnico puede ser bueno y perder dinero simplemente porque carece de los fundamentos adecuados. Muchos "comerciantes de día" finalmente pierden o quedan en la ruina porque tienen fundamentos de administración de dinero personal pobres. Lo mismo es cierto en el caso de los inversionistas fundamentales. Muchos inversionistas fundamentales se preguntan por qué no hacen dinero, o pierden dinero, aunque están invirtiendo con buenos fundamentos porque carecen del conocimiento del comercio técnico.

Esta realidad es la razón por la que mi padre rico quería que su hijo y yo fuéramos inversionistas calificados o sofisticados, inversionistas con buenas habilidades fundamentales y buenas habilidades técnicas.

3. Inversionista promedio vs. inversionista sofisticado: El inversionista promedio apenas sabe lo que es un estado financiero. Se encuentra mejor invirtiendo a largo plazo, diversi-empeorando su portafolio, invirtiendo en fondos de inversión y luego comprando, manteniendo y rezando.

El inversionista sofisticado es alguien que tiene dinero y entiende las técnicas de inversión fundamentales al igual que las técnicas de comercio técnico.

Palabras que te ayudan a ganar en cualquier mercado

Si quieres retirarte joven y rico, protegerte o asegurar tus activos de una pérdida catastrófica es vital. El inversionista promedio en documentos nunca se siente seguro. Por eso el inversionista promedio siente que invertir es arriesgado y, para ellos, lo es. Como se sienten inseguros, le confían su dinero al administrador de un fondo o a su hermano, que es corredor de bolsa, o a un especialista en planeación financiera, esperando y rezando para que esa persona los proteja de los desastres del mercado. El problema es que el administrador promedio de un fondo de inversión o el corredor de bolsa promedio no puede protegerlos de una caída ni puede ayudarlos a hacer dinero en un mercado plano que se está moviendo hacia los lados.

La forma de ganar y proteger tus activos en cualquier mercado es aprender y entender realmente el vocabulario del inversionista técnico y fundamental, en especial en los activos en documentos. Es fácil de hacer si inviertes un poco de tiempo. De la misma forma en que un banquero te pedirá ver tu estado de cuentas antes de darte un préstamo, lo que es fundamental, y te exigirá tener una propiedad, título y seguro de hipoteca para una inversión en bienes raíces, lo que es asegurar el riesgo técnico o catastrófico, tú deberías exigirte lo mismo si quieres invertir en activos en papel. La forma en que haces eso es empezar a entender las palabras de los seguros al invertir en activos en papel. Algunas de ellas son:

1. Tendencias
2. Promedios móviles
3. Órdenes de suspensión
4. Opciones de compra de valores
5. Opciones de venta de acciones
6. Opciones combinadas de compra y venta
7. Reducciones
8. Y muchas más

El inversionista promedio puede haber escuchado algunos de esos términos pero probablemente no los entiende o nunca los ha usado. Muchos inversionistas promedio simplemente descartan esas palabras tan importantes diciendo: "Es demasiado arriesgado". Decir que algo es arriesgado también puede significar: "Simplemente soy demasiado flojo como para estudiar el tema".

Lo que debes saber

Si quieres retener tu riqueza en activos en documentos, debes saber cómo asegurar éstos contra caídas del mercado. Lo siguiente es una muestra de lo que debes saber. Una vez más, comienza con las palabras.

Tendencias

Todo inversionista sofisticado debe entender las tendencias. Hay un dicho que todos los inversionistas sofisticados dicen y es: "La tendencia es tu amiga". Por favor recuerda y usa ese dicho.

¿Entonces qué es una tendencia? La mejor forma de explicarlo es contándote una historia. Cuando era adolescente, cre-

ciendo en Hawai, la mayoría de mis amigos estaban entrenando para ser surfistas de grandes olas. Todos los inviernos, cuando venían las olas del norte, entrábamos en el agua para demostrar nuestro valor y mejorar nuestras habilidades. Un año, llegó un nuevo estudiante del territorio continental. Era bastante buen surfista en las pequeñas olas de verano. Cuando llegó el invierno, se aventuró a entrar en el agua pensando que nada había cambiado, excepto la altura de las olas. En su primera incursión en una ola grande, perdió el control y terminó al final de la ola. La enorme ola se curveó sobre él y no lo vimos por mucho tiempo. Finalmente, salió a un poco de distancia de nosotros, tosiendo y nadando lo más fuerte que pudo. Quienes estábamos surfeando con él no podíamos creer lo que veíamos. No podíamos creer que estaba nadando contra la corriente. Uno de nosotros finalmente dijo: "Oh no. No puedo creer que esté tratando de nadar contra la corriente. Nadie es un nadador tan fuerte".

Cuando las olas grandes llegan a la orilla, toda esa agua debe encontrar una forma de regresar al mar. Es ese movimiento de agua fuera del mar el que causa una corriente de resaca. Es como un río de agua que se mueve paralelo a la playa y luego hacia el mar. Los que habíamos crecido en las islas, sabíamos relajarnos simplemente y dejar que la corriente nos llevara a aguas más profundas. Una vez que la corriente se ha disipado, sabemos que simplemente hay que nadar o surfear con el cuerpo a través de un canal más seguro. Este nuevo amigo no sabía lo poderosa que podía ser una corriente de resaca. En lugar de irse con la corriente, trató de luchar contra ella, se agotó y casi se ahogó. Lo mismo sucede con los nuevos inversionistas.

Los ciclos de inversión vienen en olas, como las del océano. También cambian con las estaciones. Los surfistas aprenden a respetar el cambio en la potencia de las olas y el agua

con cada cambio de estación. Los inversionistas sofisticados hacen lo mismo. Por esa razón los inversionistas sofisticados dicen: "La tendencia es tu amiga". Así como los inversionistas sofisticados aprenden a no luchar contra las olas o las corrientes, los inversionistas sofisticados van con las tendencias, cambiando de estrategias cuando es apropiado o manteniéndose de lado si las cosas son demasiado agitadas. Los inversionistas promedio siguen comprando y manteniendo, comprando a la baja o llamando a sus corredores para preguntarles: "Éste es el fondo?", a medida que los golpean con violencia.

Tres tendencias básicas

Hay tres tendencias básicas que afectan a los activos en documentos así como a todos los demás productos de inversión. Una es un mercado que tiende a subir, a menudo llamado mercado alcista. La segunda es un mercado que se dirige hacia abajo y se denomina mercado bajista. La tercera tendencia es un mercado que avanza hacia los lados, es decir, un mercado que no está ni subiendo ni bajando. El inversionista sofisticado utiliza diferentes estrategias para las diferentes tendencias. El inversionista promedio sólo tiene una estrategia y trata de usarla en las tres tendencias. Ésa es la razón por la que finalmente pierde. La idea de invertir a largo plazo es básicamente una buena idea, pero invertir a largo plazo con tan sólo una estrategia es la forma de invertir de un perdedor.

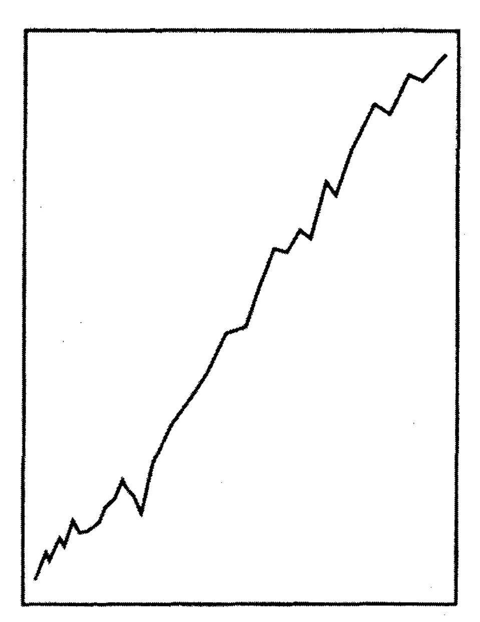
Hasta los animales son conscientes de los cambios de estaciones. Cuando llegan los primeros fríos del invierno con el otoño, la mayoría de los animales saben que necesitan prepararse para el cambio que trae consigo el invierno. Lo mismo es cierto para los inversionistas sofisticados. El inversionista

promedio es el único que cree en las palabras de sus asesores financieros: "Invierte a largo plazo. Compra y conserva aunque el mercado baje". Si los animales son lo bastante listos como para saber que las cosas cambian, ¿por qué los seres humanos no?

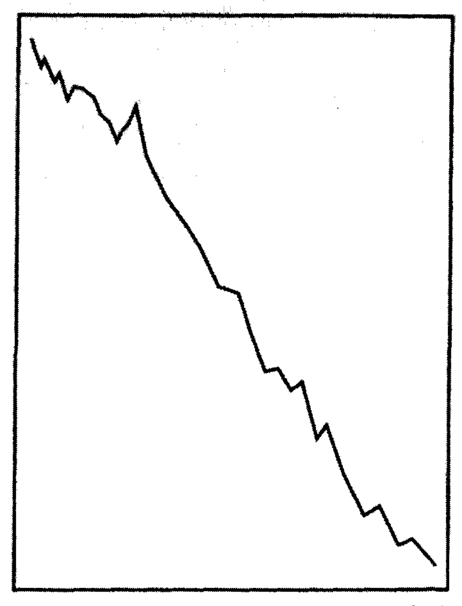
Promedios móviles

Las tendencias son ocasionadas por compradores y vendedores. Si hay más compradores, entonces la tendencia es a la alza. Si hay más vendedores, entonces la tendencias es a la baja. Un inversionista promedio se siente cómodo cuando su asesor financiero le dice: "La bolsa ha subido durante los últimos 40 años". El inversionista sofisticado no está observando un promedio a largo plazo, sino un promedio móvil. De la misma manera en que un surfista observa el levantamiento y la caída diarios de las mareas, el inversionista sofisticado observa la mengua y el flujo de dinero dentro y fuera del mercado. El inversionista sofisticado observa esas gráficas porque le dicen cuándo cambiar de estrategia.

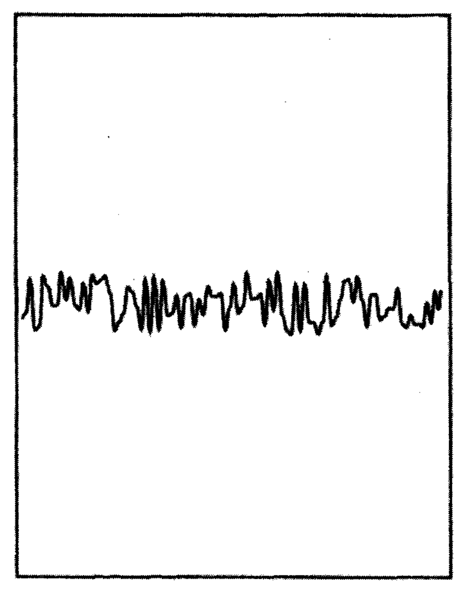
El diagrama de abajo es una gráfica de un promedio móvil. Como se dijo antes, los inversionistas fundamentales ven estados financieros y equipos de administración, un inversionista técnico ve gráficas y el diagrama siguiente es una de las gráficas que ven.



El punto uno es una tendencia a la alza.



El punto dos es una tendencia a la baja.



El punto tres es una tendencia lateral.

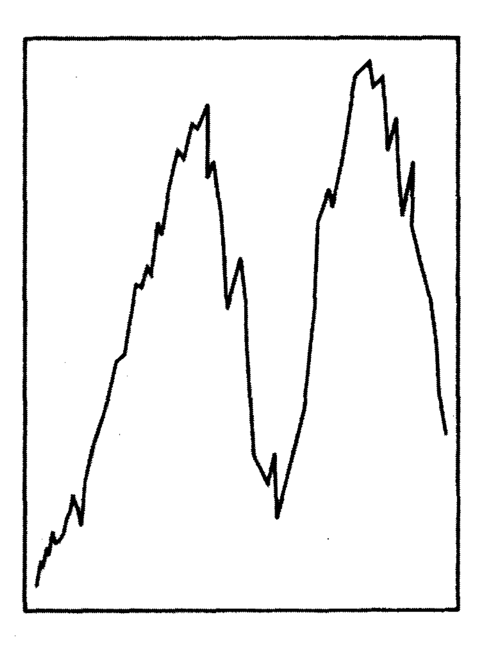
¿Cómo sabes si la tendencia está cambiando?

¿El mercado te da señales de que está a punto de cambiar? La respuesta es sí. No es una ciencia exacta, pero con toda seguridad es mejor que andar adivinando, guiarse por corazonadas e invertir con base en tips de moda.

La mayoría de nosotros sabe que un meteorólogo puede predecir un huracán. Aunque predecir el clima no es una ciencia exacta, no obstante hoy en día nos dan una amplia advertencia si se acerca una gran tormenta. Un comerciante técnico puede hacer casi lo mismo. Eso significa que mientras el inversionista promedio está conservando y rezando para que el mercado se mantenga arriba, los inversionistas profesionales están vendiendo antes de que azotara la tormenta.

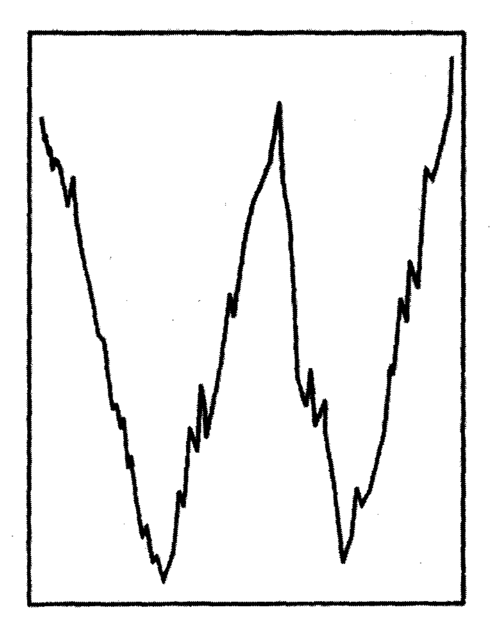
Hay muchas señales que busca el comerciante técnico. Las siguientes gráficas muestran uno de los patrones reveladores que observa el comerciante técnico.

Doble techo



Los comerciantes técnicos llaman a esta gráfica patrón de doble techo. Cuando los inversionistas técnicos ven este patrón se vuelven cautelosos y comienzan a cambiar de estrategias de inversión o salen del mercado por completo. Si ves, el precio de la acción se fue hacia abajo justo después de un doble techo.

Doble fondo



Un patrón similar se presenta en el fondo del mercado. Este patrón se llama doble fondo. Cuando los inversionistas técnicos ven que emerge este patrón, de nuevo cambian de estrategias o comienzan a comprar acciones mientras los inversionistas promedio han perdido toda esperanza y están vendiendo.

Hay muchos tipos diferentes de patrones que los inversionistas técnicos buscan. Estos patrones no son absolutos ni garantías. No obstante, sí le dan al inversionista sofisticado una ventaja significativa sobre el inversionista promedio, quien no tiene idea de estas señales. Una gran ventaja que tiene un inversionista técnico es que tiene el tiempo para proteger los precios de sus activos mediante un seguro. El inversionista promedio se queda parado ahí completamente expuesto, sin seguro ni protección. Millones de inversionistas tienen su futuro financiero en riesgo, esperando y rezando para que el consejo

de su asesor financiero lo proteja de las tormentas que regresan regularmente a cualquier mercado financiero.

Cada vez que escucho a los supuestos expertos que advierten: "Invierte a largo plazo. No entres en pánico. Simplemente no hagas nada. Siempre recuerda que la bolsa en promedio ha subido durante los últimos 40 años", me estremezco. Cuando escucho a los expertos que dicen esas palabras, agito la cabeza y me siento mal por esos millones de personas que escuchan a tales expertos y les confían su futuro financiero. Invertir no tiene que ser arriesgado, si sabes lo que estás haciendo.

Las herramientas del inversionista sofisticado

El inversionista promedio sólo tiene dos elecciones en un mercado que cambia de dirección. Puede conservar sus activos y perder o vender y perder. El otro día, escuché que un asesor de inversiones respetado decía: "En febrero de 2000 les dije que vendieran todo lo que tuvieran". Es probable que ése haya sido un buen consejo para el inversionista promedio, pero el inversionista sofisticado tiene otras elecciones además de comprar y perder o vender y perder.

A continuación están algunas de las herramientas mentales que usan los inversionistas sofisticados con el fin de proteger sus activos y hacer dinero en mercados que suben y bajan. Son herramientas que los ayudarán a hacer dinero y que protegerán su dinero cuando el mercado vaya hacia abajo.

Órdenes de suspensión

Un inversionista sofisticado puede llamar a su corredor y pedirle una orden de suspensión si sospecha que el precio de su acción puede bajar, en especial si la tendencia del mercado es a la baja. El inversionista promedio no hace nada y si el precio

de su acción baja, simplemente lo mira bajar. Sin saber qué hacer, su estrategia de compra, conserva y reza se convierte en una estrategia de compra, conserva y pierde.

Así es como funciona una orden de suspensión. Digamos que tu acción está en 50 dólares hoy y las gráficas te indican que el mercado está tendiendo a bajar. Lo único que tienes que hacer es llamar a tu corredor y poner una orden de suspensión, digamos en 48 dólares. Si el precio de la acción comienza a bajar, digamos a 30 dólares porque más vendedores han entrado al mercado, tu orden de suspensión se convierte en una orden bursátil y la acción se vende en 48 dólares y tus pérdidas se limitan a dos dólares. El inversionista promedio perdería dieciocho dólares y seguiría aferrándose a la acción.

Aunque las órdenes de suspensión con frecuencia se usan como "seguros" para los inversionistas, no siempre las usan inversionistas muy sofisticados. Con frecuencia los precios de las acciones tienden a tener una brecha en la transacción de apertura y los inversionistas sofisticados ya tienen la noticia y han decidido si venden sus acciones o cancelan la orden de suspensión límite. Las siguientes son dos razones por las cuales las órdenes de suspensión pueden no tener éxito y fracasar en un mercado volátil.

La primera razón por la que un inversionista profesional puede no usar una orden de suspensión es porque la tendencia se está dirigiendo hacia abajo demasiado rápido. A veces en un mercado que está cayendo muy rápido, la orden de suspensión puede pasar sin ser ejecutada. Por ejemplo, digamos que el precio de la acción es de 50 dólares. Como la tendencia es a la baja, el inversionista pone una orden de suspensión en 48 dólares. Eso significa que si el precio baja a 48 dólares, la acción se vende automáticamente. Sin embargo, si el mercado bajara rápidamente, es posible que el precio de 48 dólares se encuentre

dentro de una "brecha" o se salte. Eso significa que hay tantas personas vendiendo que no hay compradores a 48 dólares, de modo que la suspensión se pasa o queda en una brecha. Si el precio se detiene en 40 dólares porque unos cuantos compradores dieron un paso adelante, lo mejor que puede hacer el inversionista es esperar en 40 dólares o vender a 40 dólares. Su suspensión fue rebasada.

Otra razón por la que un inversionista profesional puede no usar una suspensión es porque no está seguro de la tendencia del mercado. Por ejemplo, otra vez la acción está en 50 dólares y se fija una suspensión en 48 dólares. Como se esperaba, la acción baja a 47 dólares, la acción se vende a 48 dólares. El inversionista se siente aliviado hasta que se da cuenta de que la bolsa repentinamente ha subido y el precio de su acción ahora es de 65 dólares. No sólo ha perdido dos dólares por cada acción, sino que ha perdido diecisiete dólares en un movimiento hacia arriba.

Amasando una fortuna o quedando amasado

Con frecuencia hemos escuchado a alguien decir: "Estoy amasando una fortuna en la bolsa". Durante el auge de las compañías punto com, hubo muchas personas que entraron en la manía con la idea de amasar una fortuna y, en cambio, ellas fueron quienes quedaron amasadas. En las noticias actuales, muchas personas se ríen de la manía punto com, diciendo: "¿Cómo pudo ser tan tonta la gente?" Lo que muchas personas no escuchan es sobre las personas que sí amasaron una fortuna en el camino hacia arriba y en el camino hacia abajo.

Un amigo mío ganó muchísimo dinero comprando a comienzos del furor de la oferta pública inicial de empresas punto com. Amasó una fortuna, como dicen. También amasó una fortuna

en el camino hacia abajo. Justo antes de la cima, a finales de 1999, vendió todas las acciones de punto com que tenía. Luego conforme se acercó la cima, comenzó a reducir (se explica más adelante) de manera selectiva algunas de las acciones de las mismas compañías punto com que lo habían hecho rico en el camino hacia arriba. Tres de esas compañías cayeron tanto que se fueron a la bancarrota. Así que hizo una fortuna en el camino hacia arriba y una fortuna aún mayor en el camino hacia abajo. ¿Por qué? La razón por la que ganó más dinero en el camino hacia abajo es porque no usó nada de su propio dinero y no ha pagado impuestos por el dinero que consiguió al reducir las acciones de compañías que se fueron a la bancarrota.

Cuando le pregunté por qué, me dijo: "Reduje acciones en la cima, lo que significa que las pedí prestadas. Luego las compañías se fueron hacia abajo y quebraron. Aún no tengo que pagar impuestos porque no ha habido transacción de cierre, así que no debo ningún impuesto. Lo único que hice fue vender acciones que no poseía o pedí prestadas y ahora espero el momento en que pueda volverlas a comprar y devolvérselas a la persona de quien las tomé prestadas". Hoy, tiene casi 875 000 dólares en dinero que hizo reduciendo unas cuantas acciones, sentado en un fondo de bonos municipales libre de impuestos, reuniendo interés libre de impuestos. Interés por dinero que recibió vendiendo acciones que no poseía. Él dice: "Estoy esperando la oportunidad de volver a comprar esas acciones, pero hasta entonces junto los intereses sobre dinero de ganancias en bienes de capital".

Si no entiendes esta transacción, no te preocupes. La mayoría de las personas no la entienden. Si te gustaría entenderla mejor, contacta a un corredor de bolsa o a tu contador y pregúntale si te la puede explicar mejor.

El punto es que si quieres amasar una fortuna en el camino hacia arriba también necesitas saber cómo amasar una fortuna

en el camino hacia abajo. Si no, entonces con frecuencia tú eres el que queda amasado por las personas que están amasando una fortuna.

Hay mucho más que aprender sobre el uso de herramientas profesionales para hacer transacciones como las suspensiones. También se necesita mucho más para invertir con estas herramientas que simplemente pedirle a tu corredor que ponga una suspensión de venta o de compra, que es una suspensión en otra dirección. Los inversionistas sofisticados necesitan tener muchas herramientas más que los inversionistas promedio. Si no es así, ellos también terminarán amasados mientras sus compañeros estén amasando una fortuna.

Esta desventaja injusta que tienen los inversionistas sofisticados es la razón por la que me preguntan: "¿Qué consejo le daría usted al inversionista promedio?" Mi respuesta es: "No seas promedio". Lo digo porque tu futuro financiero y tu seguridad financiera son demasiado importantes para sólo ser promedio.

Unas palabras de advertencia: Éste no es un libro sobre comercio técnico. El ejemplo anterior sobre una suspensión es una explicación muy simple. Un inversionista sofisticado sabe cómo y cuándo usar una suspensión porque hay veces en que éstas funcionan bien y otras en que no funcionan en lo absoluto. Antes de correr a usar cualquiera de estos procesos técnicos, por favor, lee, pregunta, asiste a clases y de nuevo experimenta antes de intentar usar cualquiera de las técnicas que he descrito y que estaré describiendo.

La razón principal por la que enlisto algunas de esas técnicas es para que las personas que piensan que invertir es arriesgado sepan que no tiene que serlo. Sigue dependiendo del individuo buscar más conocimiento si quiere usar esas técnicas.

Opciones de compra

Otra palabra para opciones es seguros. Dicho simplemente, una opción de compra le otorga al propietario de la opción el derecho de comprar acciones a cierto precio por acción en un periodo predeterminado. Una opción de compra es una póliza de seguro que protege al inversionista de quedar fuera en un repentino *incremento* en el precio de una acción. Por ejemplo, digamos que las gráficas de tendencias y de promedio móvil indican que más compradores están entrando al mercado, de modo que los precios están subiendo y el inversionista quiere asegurarse de que puede comprar la acción a un mejor precio en el caso de que ésta aumente de valor. Usemos como ejemplo una acción que hoy tiene un precio de 50 dólares por acción. El inversionista llama a su corredor y dice que quiere comprar una opción de compra de acciones para comprar 100 acciones a 50 dólares cada una. Puede ser que pague un dólar por acción por esa opción de compra de acciones, lo que le costaría 100 dólares (cada opción cubre 100 acciones). Se está protegiendo a sí mismo de un cambio repentino moviendo hacia arriba.

Tres semanas después, el inversionista regresa de pescar y descubre que la acción ha aumentado a 60 dólares por acción. La opción de compra de acciones técnicamente permite que el inversionista compre 100 acciones a un precio de 50 dólares por acción. Entonces, si eso elige, podría vender las mismas 100 acciones a 60 dólares cada una.

De otro modo, si la acción hubiera permanecido a un precio bursátil de 50 dólares por acción o menos, la opción expiraría sin valor, o como dicen los inversionistas sofisticados, "fuera del dinero".

En el ejemplo de las acciones que aumentaron a 60 dólares por acción, el inversionista promedio podría ejercer entonces su derecho a comprar 100 acciones a 50 dólares por acción

por 5 000 dólares y de manera simultánea vender 100 acciones por 6 000 dólares, obteniendo una ganancia de 900 dólares (6 000 dólares menos los 5 000 dólares menos 100 dólares del costo de la opción). Por otro lado, un inversionista sofisticado elegiría vender su opción a 10 dólares por acción o 1 000 dólares por la unidad de 100 acciones, obteniendo una ganancia de 900 dólares (1 000 dólares menos 100 dólares del costo de la opción).

Cuando examinas la transacción, te das cuenta de que el inversionista promedio puso 5,000 dólares para ganar 900. El inversionista sofisticado puso 100 dólares para ganar los mismos 900 dólares. En este ejemplo demasiado simplificado, ¿cuál inversionista ganó más dinero con su dinero?

La respuesta que yo daría es que el inversionista que compró y vendió opciones, o el inversionista sofisticado. El inversionista promedio puso 5 000 dólares para ganar 900, o una ganancia del 18 por ciento mensual. El inversionista sofisticado puso 100 dólares y ganó 900 en menos de un mes con una ganancia del 900 por ciento.

De nuevo, se trata de un ejemplo demasiado simplificado y te recomiendo mucho que estudies más, que adquieras algo de experiencia y que encuentres a un corredor de bolsa competente para que te asista a través de este proceso de aprendizaje.

Este ejemplo ilustra por qué mi padre rico no quería tener mucho y por qué en cambio buscaba sólo controlar. Las opciones te dan control sobre el proceso de compra y venta. También ilustra un ejemplo sobre cómo se puede crear apalancamiento en los activos en documentos y cómo éste puede ser usado con menos riesgo y mayores ganancias si sabes lo que estás haciendo. En este ejemplo, el inversionista sofisticado sólo arriesgó un dólar por opción y el inversionista promedio puso 50 dólares por acción. Cuando regresas a la discusión

sobre la velocidad del dinero, ¿el dinero de cuál inversionista se está moviendo más rápido? ¿Qué inversionista se puede hacer rico más rápido?

A los ricos no les gusta poseer cosas

Es probable que hayas notado algo con este último ejemplo. Puede ser que hayas notado que no necesariamente tienes que poseer la acción para poseer una opción. Este detalle que con frecuencia se pasa por alto puede tener grandes consecuencias financieras si lo entiendes.

El punto es que mi padre rico nunca quiso poseer nada y mi padre pobre sí. Mi padre pobre a menudo decía: "Esta casa está a mi nombre". "Mi coche está a mi nombre". Mi padre rico decía: "Tú no quieres poseer nada. Lo único que quieres es controlarlo". Las opciones son otro ejemplo de esta forma de pensar. Mi padre pobre quería poseer las acciones y mi padre rico sólo quería poseer la opción para comprarla o venderla. Hoy, noto que muchas personas se enorgullecen de poseer acciones cuando, en muchas formas, hay mucho mejor apalancamiento en comprar y vender opciones. En otras palabras, puede que se necesite mucho menos dinero para hacer mucho más dinero comerciando con acciones en lugar de comprarlas.

Opciones de venta

En el ejemplo anterior, viste cómo las opciones de compra se usan para hacer dinero en un mercado que tiende a subir o mercado alcista. Cuando la tendencia del mercado es a la baja, el inversionista sofisticado usará las opciones de venta no sólo para hacer dinero, sino también para proteger el valor de sus acciones en el caso de que los precios comiencen a caer.

Por ejemplo, el precio por acción es de 50 dólares. El mercado se mueve hacia abajo y el precio de la acción cae a 40 dólares. El inversionista promedio ha perdido 10 dólares por acción. Si ha perdido 1999 acciones, ha perdido 1 000 dólares, en papel. El punto aquí es que el inversionista sólo ha perdido en papel, pero no en la realidad. Si vendiera a 40 dólares por acción, entonces habría perdido. Es esta idea de que la pérdida es sólo en papel por lo que tantos inversionistas que están perdiendo de pronto dicen: "Estoy aquí para largo". Esas palabras generalmente significan que ese inversionista ahora esperará hasta que la acción vuelva a subir a 50 dólares, lo que puede pasar de la noche a la mañana, en diez años o nunca. Ésa es la estrategia de compra, conserva y pierde de alguien que es el eterno optimista o alguien que odia admitir que cometió un error y perdió.

El inversionista sofisticado invertiría de diferente manera. En lugar de sentarse ahí a preocuparse por el hecho de que el precio de su acción está bajando, ese inversionista haría que su corredor pusiera una orden de suspensión o que comprara una opción de venta. Una vez más, hay diferentes razones para usar una suspensión y para usar una opción de venta. El punto aquí es que el inversionista sofisticado hará algo en el caso de que la bolsa cambie de direcciones y comience la tendencia de baja.

En lugar de rezar para que la bolsa no baje, digamos que el inversionista sofisticado compra una opción de venta de acciones a un dólar por acción por el derecho a vender sus acciones a 50 dólares cada una. La opción le costaría 100 dólares, un dólar por acción, por 100 acciones. El mercado baja a medida que más vendedores entran al mercado y el precio de la acción baja a 40 dólares por acción. El inversionista sofisticado está feliz porque acaba de proteger su posición a un precio de 50 dólares por acción. Lo que sigue perdiendo en la posición de acciones a medida que éstas bajan de 50 dólares

lo vuelve a captar en el valor cada vez mayor de la opción de venta. El inversionista que no tiene una opción pierde dólar por dólar a medida que baja el precio de la acción. El inversionista sofisticado, o resguardado, realmente está igual. La pérdida de las acciones se han vuelto a captar con una ganancia en la opción.

¿Cómo hace dinero el inversionista sofisticado mediante una opción cuando el inversionista promedio pierde? El inversionista promedio podría ejercer su opción, o su derecho a vender 100 acciones a 50 dólares cada una y recibir 5 000 dólares. Si eso elige, podría entonces ir a la bolsa y comprar 100 acciones a 40 dólares por 4 000 dólares. El resultado neto es que tiene 100 acciones y 900 dólares adicionales (1 000 menos el costo de la opción). (Hay muchas reglas de seguridad y regulaciones que deben seguirse y tomarse en consideración.)

El inversionista promedio, sin opción de venta de acciones, sólo tiene sus acciones, que ahora valen menos y sigue *sin* recuperar nada de su dinero.

Si esto te resulta confuso, no te preocupes, la primera vez es confuso para la mayoría de las personas. Es importante recordar lo que se escribió antes en este libro sobre la necesidad de pensar en los opuestos. Para muchas personas aprender a usar las opciones es muy parecido a aprender acomer con la mano izquierda después de haber pasado años comiendo con la derecha. Se puede hacer. Sólo se necesita un poco de práctica. El punto que hay que recordar es que el proceso de usar opciones para proteger tus activos al igual que para hacer dinero en mercados a la alza o a la baja no es un proceso complejo. La mayoría de las personas pueden aprenderlo si se conceden un poco de tiempo para entenderlo. Lo digo una vez más porque es importante, invertir no tiene que ser arriesgado, si tienes el consejo adecuado y los asesores adecuados. No tienes que pa-

sarte la vida preocupándote por el hecho de que tu portafolio de activos en papel desaparezca en una caída de la bolsa. En lugar de preocuparte por caídas de la bolsa, puedes prepararte para volverte cada vez más rico entre más suba, baje o se mueva hacia los lados.

Lo que es importante notar es que el inversionista promedio que perdió dinero con frecuencia está sentado, esperando y escuchando el consejo de su asesor financiero que consiste en "esperar e invertir a largo plazo". Hace eso porque sólo tienen una estrategia para una sola tendencia del mercado, y, como tú sabes, hay tres tendencias distintas.

Un inversionista sofisticado puede no comprar acciones

Hay inversionistas sofisticados que nunca compran o venden acciones. Comercian sólo en opciones. Cuando le pregunté a uno de mis amigos que comercia con opciones por qué sólo invertía en opciones en lugar de en acciones dijo: "Invertir en acciones es demasiado lento. Puedo ganar mucho dinero con menos dinero al invertir en opciones. También puedo hacer más dinero en menos tiempo. Invertir en acciones y esperar hacer dinero es como sentarse a esperar que se seque la pintura".

Opciones combinadas de compra y venta

Las opciones combinadas de compra y venta son la máxima protección de seguros. En términos extremadamente simples, una opción combinada de compra y venta es colocar una opción de venta de acciones y una opción de compra de acciones alrededor de una posición de precios. Por ejemplo, si el precio de la acción del inversionista es de 50 dólares por acción, un inversionista sofisticado podría tener una opción de compra de

acciones colocada en 52 dólares por acción y una opción de venta de acciones en 48 dólares por acción. Si el mercado sube repentinamente a 62 dólares por acción, el inversionista tiene el derecho de seguir comprando sus acciones a 52 dólares. Si el mercado baja a 42 dólares, el inversionista tiene el derecho de comprar sus acciones a 48 dólares, minimizando la pérdida. Si el precio del mercado de la acción está en 42 dólares y el inversionista tiene una opción de venta, que es la opción de vender una acción a 48 dólares, esa opción de repente se vuelve muy valiosa, en algunos casos, mucho más valiosa que la acción misma. El punto es que las opciones combinadas de compra y venta se usan para proteger tanto las oportunidades como los riesgos de aumento y baja. Puede ser una estrategia ultra conservadora si sabes lo que estás haciendo.

Una vez más, éste no pretende ser un libro sobre opciones de comercio. Obviamente, he simplificado en exceso el proceso con el único propósito de promover una comprensión básica de las opciones. Además, hay estrategias mucho más sofisticadas que se pueden usar y se usan para proteger activos e incrementar las ganancias.

Ventas en corto

Cuando era niño, me dijeron que no tocara ni usara cosas que no fueran mías. Eso no es cierto en la bolsa. Cuando alguien vende en corto una acción, literalmente significa que está vendiendo algo que no le pertenece. Si mi mamá supiera que estoy haciendo esto, tendría conmigo una discusión fuerte y larga. Pero, una vez más, mi mamá no era inversionista.

Primero que nada, una venta en corto no es una opción. Cuando alguien dice: "Estoy vendiendo en corto esta acción", están comerciando en acciones no en opciones. Un inversionista sofisticado sabe las diferencias que hay entre una venta en corto

y opciones y sabe cuándo usarlas y cuándo no. Una vez más, saber cuándo usarlas y cuándo no, está más allá de la esfera de acción de este libro.

¿Por qué vender en corto una acción? Generalmente, si el inversionista siente que el precio de una acción es demasiado alto y la tendencia del mercado es hacia abajo, a un inversionista sofisticado puede parecerle rentable comenzar a usar reducciones para hacer dinero. Vender en corto una acción es simplemente tomar prestadas las acciones de alguien más, venderlas en el mercado y embolsarte el dinero. Si baja el precio en el mercado de una acción y, cuando baja, el inversionista vuelve a comprar la acción y se la devuelve a la persona de quien tomó prestadas las acciones.

Por ejemplo, digamos que el precio en el mercado de una acción de la Corporación X es de 50 dólares y que el mercado está tendiendo a bajar. El siguiente ejemplo es una secuencia de eventos involucrados en la reducción de una acción:

1. El inversionista llama a su corredor de bolsa y le pide venda en corto 100 acciones de las acciones de X.
2. Entonces el corredor toma prestadas 100 acciones de la cuenta de otro cliente y vende las 100 acciones por 5 000 dólares.
3. El corredor deposita los 5 000 dólares en la cuenta del inversionista... el inversionista que no era dueño de las acciones.
4. En la cuenta de su cliente, la cuenta de donde se tomaron prestadas las acciones, hay un pagaré por 100 acciones, no 5 000 dólares.
5. Con el tiempo, el precio de las acciones de X bajan a 40 dólares.

6. El inversionista que pidió prestadas las acciones llama al corredor de bolsa y dice: "Cómprame 100 acciones de X a 40 dólares".
7. El corredor compra las 100 acciones a 40 dólares y las devuelve a la cuenta del cliente, el cliente que le prestó las acciones al inversionista.
8. El corredor paga por las 100 acciones con los 5 000 dólares de la cuenta del inversionista. Los 5 000 han salido de la venta original de las 100 acciones a 50 dólares.
9. El inversionista ha obtenido una ganancia de 1 000 dólares, menos honorarios, comisiones e impuestos, mediante la venta de acciones que no poseía. El inversionista hizo dinero sin tener dinero. Ése es, en términos simplificados, el proceso de vender en corto una acción.

Unos cuantos puntos más:

Punto #1: El momento en el que el inversionista compró las acciones a 40 dólares y devolvió las 100 acciones al inversionista original, el inversionista que llevó a cabo la venta en corto se dice que "cubrió su posición de cortos". Éstas son palabras muy importantes que hay que recordar.

Punto #2: Como puedes darte cuenta, hay un enorme riesgo en vender en corto una acción. Una persona puede perder mucho dinero reduciendo una acción si la tendencia del mercado es a la alza y el precio de la acción sube. En este ejemplo, ese mismo inversionista perdería 1 000 dólares si el precio de la acción subiera a 60 dólares. Pero como decía a menudo mi padre rico: "Sólo porque hay riesgo no quiere decir que tenga que ser arriesgado". Hay inversionistas sofisticados que usan opciones combinadas de compra y venta en una venta en corto mediante la compra de una opción de compra por 51 dólares. Si la tendencia en realidad subiera y el precio de la acción aumentara a 60 dóla-

res, el inversionista pagaría 51 dólares por acción en vez de 60 dólares, de nuevo minimizando su exposición.

Punto #3: Probablemente habrás notado que hice referencia a las tendencias del mercado. Recuerda el dicho: "La tendencia es tu amiga". No seas como mi amigo que trató de nadar contra la corriente de resaca. Más que conocer la definición de palabras como reducciones, opciones combinadas de compra y venta, opción de compra, entre otras, es importante saber cómo se relacionan entre sí. En otras palabras, usar cortos es bastante seguro en un mercado con tendencia a la baja y mucho más arriesgado en un mercado con tendencia a la alza o con movimiento hacia los lados.

Punto #4: Si no tienes idea de lo que se acaba de explicar, no te preocupes. Sólo se necesita un poco de tiempo y un poco de práctica para hacer que esas palabras sean parte de tu vocabulario si así lo quieres. El punto principal de todo esto es que invertir no tiene que ser arriesgado, si estás dispuesto a invertir un poco de tiempo para aumentar tu preparación, como lo estás haciendo ahora. Una vez que aprendas a minimizar el riesgo, podrás aumentar en gran medida tus ganancias porque no estás haciendo lo que hacen los inversionistas promedio.

Por qué no se necesita dinero para hacer dinero

La gente a menudo me pregunta: "¿No se necesita dinero para hacer dinero?" Si entiendes el proceso de vender en corto una acción, sabrás la respuesta a la pregunta. Cuando una persona vende en corto una acción, recibe dinero por vender algo que no posee. Así que en realidad no se necesita dinero para hacer dinero. No obstante, la respuesta real a la pregunta: "¿No se necesita dinero para hacer dinero?", es "depende de quién esté haciendo la inversión".

Mi padre rico decía: “Entre menos inteligente seas financieramente, más dinero necesitarás para hacer un poco de dinero. Si eres inteligente financieramente, no se necesita nada de dinero para hacer mucho dinero”. El siguiente ejemplo ilustra con mayor detalle este punto y también ilustra el valor de tener un vocabulario financiero rico y fuerte.

Hace unos meses, llamé a mi corredor de bolsa y le dije: “Escribe una opción de venta al descubierto para X. Escríbela para diez contratos”.

Mi corredor, Tom, me hizo algunas preguntas más y luego dijo: “Ya está hecho”. Lo que me preguntó fue el horizonte de tiempo para la opción y otras preguntas que de nuevo se encuentran fuera del ámbito de este libro.

Lo que yo acababa de hacer era vender opciones de venta, no comprarlas. Ése es un punto importante. La razón por la que es importante es porque ahora las opciones han sido usadas como pólizas de seguro, por lo que la mayoría de las personas compran opciones. Cuando usas las palabras “escribe una opción” significa que estás vendiendo la opción, no comprándola. Los que son muy ricos venden opciones así como venden acciones, no las compran. Bill Gates se convirtió en el hombre más rico del mundo vendiendo acciones de Microsoft, no comprando acciones de Microsoft. Lo mismo es cierto en el mundo de las opciones... sólo que es mucho más rápido, más fácil y puede ser más rentable, de nuevo si sabes lo que estás haciendo.

Cuando le dije a mi corredor: “Escribe una opción de venta al descubierto”, le estaba diciendo “Quiero vender opciones de acciones que no tengo”. En este caso son opciones de venta y yo quería diez contratos, lo que significa 1 000 acciones, puesto que un contrato consta de 100 acciones.

Tom me volvió a llamar más tarde ese día y dijo: “Ganaste cinco dólares”.

Le di las gracias y la transacción terminó por ese momento. No tuve que ver las acciones o el mercado y estuve en libertad de ir a hacer lo que quisiera. Cuando Tom dijo que había "ganado"cinco dólares para mí, eso significaba que había puesto 5 000 dólares en mi cuenta ese día. Además de eso, yo no puse nada de dinero ni vendí nada tangible. En muchas formas, no vendí nada y gané 5 000 dólares en menos de cinco minutos. (Como un punto de aclaración, aunque no puse nada de dinero ni vendí nada tangible, tengo otros activos en mi cuenta de acciones que actúan como un colateral para la transacción, lo cual me permite trabajar con mi corredor de este modo.)

Unas semanas después, Tom me volvió a llamar y me dijo: "Expiró fuera del dinero".

"Excelente", contesté. "Por cierto, ¿cuándo vamos a jugar golf?"

Traducción

Antes que nada, no escribo sobre esta transacción para presumir. Escribo sobre esta transacción en sí sólo para ilustrar el poder de las palabras. Esas palabras son más que palabras para mí. Son reales y están vivas en mi cerebro. Esas palabras son herramientas, herramientas que me hacen rico... herramientas que me permiten hacer dinero sin nada de dinero. Como siempre decía mi padre rico: "Hay palabras que te hacen rico y palabras que te hacen pobre".

Cuando le dije a Tom: "Escribe una opción de venta de acciones al descubierto en X", estaba diciendo: "Véndele a alguien el derecho de venderme las acciones que tiene por un cierto precio". Ese día, X se estaba vendiendo en alrededor de 45 dólares por acción. Mi opción de venta de acciones le aseguraba a la persona que comprara la opción de venta de accio-

nes que yo compraría la acción en 40 dólares por acción. En otras palabras, le estaba vendiendo un seguro al dueño de la acción X. Si el precio de la acción hubiera bajado a 40 dólares por acción y se hubiera ejercido la opción, yo habría comprado a ese precio, protegiéndolo de futuras pérdidas.

Cuando Tom me volvió a llamar y dijo "ganaste cinco dólares" quiso decir que había ganado cinco dólares por acción cubierto por la opción de venta. En el vocabulario de opciones de los comerciantes de opciones "escribir" significa vender. También es la misma palabra que se usa en la industria de los seguros. A muchos de nosotros un vendedor de seguros nos ha dicho: "Le estoy escribiendo una póliza de seguro de vida con un beneficio de muerte de 100 000 dólares". Otra palabra que se usa en la industria de los seguros es "suscribir", que significa que te están garantizando algo por un precio. En otras palabras, escribir significa vender en el mundo de los seguros y en el mundo de las opciones. En este caso, yo estaba suscribiendo la exposición al riesgo de 45 dólares del inversionista por cinco dólares por acción. Le estaba garantizando al inversionista que yo compraría sus acciones por 40 dólares si el precio bajaba a ese punto. En este caso, yo me convertí en la compañía de seguros, razón por la cual estaba "escribiendo una opción de venta al descubierto". Estaba asegurando algo que yo no poseía, que es lo que hacen las compañías de seguros.

El contexto de un perdedor

Ahora puedo escuchar a alguien de tu contexto mental diciendo: "Pero eso es demasiado arriesgado. ¿Qué tal si la bolsa tiene una caída? ¿Qué tal si tienes que comprar las acciones a 40 dólares?" Como se ha dicho a lo largo de todo este libro,

una persona necesita mantener abierto su contexto si quiere aprender algo. O, como decía mi padre rico: "No sólo porque haya un riesgo significa que tiene que ser arriesgado".

Guardé esta sección para el final de este libro porque quería asegurarme de que tu contexto estuviera preparado en cierta forma para recibir esta información. Nunca había escrito sobre esto porque nunca antes había escrito sobre la importancia del contexto. Para la mayoría de las personas, su contexto no es capaz de comprender, mucho menos de aceptar, lo que estoy por explicar. Si te has quedado conmigo hasta aquí te felicito. Cuando hablo con algunos de mis amigos o con otras personas que tienen el contexto de un perdedor, es decir uno movido por el miedo de perder, el ruido del miedo es tan fuerte que no pueden escuchar lo que estoy diciendo o estoy por decir. Entra su miedo al riesgo y a perder y sus mentes empiezan a alejarse diciendo: "Eso es demasiado arriesgado. No me digas nada más. No puedo hacerlo". Así que gracias por haberte quedado por todo este tiempo.

En esa transacción de cinco minutos, básicamente acepté comprar mil acciones de X por 40 dólares cada una si el inversionista que tenía las acciones me pagaba cinco dólares por cada prima de acción. El dinero, o 5 000 dólares, fue depositado en mi cuenta. Unas semanas después, el precio de la acción estaba alrededor de 43 dólares de modo que la opción o póliza de seguro expiró sin valor o "fuera del dinero" como suele decirse. Los 5 000 dólares eran míos, menos comisiones, honorarios e impuestos. El punto que quiero remarcar es que me tomó menos de cinco minutos, no vendí nada, no hice nada después, lo que significa que no me tuve que sentar frente a una computadora observando las altas y bajas del mercado, y gané 5 000 dólares.

Hay muchas personas que no ganan 5 000 dólares al mes y, si los ganan, pagan muchos más impuestos de los que yo pagué

por la misma cantidad de dinero. Un trabajador pagaría un impuesto de autoempleo sobre esos 5 000 dólares y yo no porque no fue el mismo tipo de ingreso. Un trabajador gana 5 000 dólares de ingreso ganado y yo gané 5 000 dólares de ingreso de portafolio.

Haciendo dinero de la nada

Antes de avanzar, pienso que es importante que ponderes cómo se ganaron los 5 000 dólares porque se hizo de la nada. Cuando inspecciones esta transacción, comenzarás a darte cuenta de que hice el dinero vendiendo algo que *yo no poseía*. También hice el dinero vendiendo algo que *no existía*, hasta que yo decidí que existía. La transacción fue como hacer dinero de la nada. Si verdaderamente puedes entender lo que sucedió en esta transacción, tanto física como mentalmente, puedes comenzar a entender el poder que tiene tu mente para crear dinero de la nada. Esa habilidad a menudo se denomina "poder de la alquimia". Ahora es probable que entiendas mejor por qué mi padre rico me hizo trabajar gratis cuando era niño. Quería entrenarme para pensar en crear dinero en lugar de trabajar por dinero. Quería que desarrollara un contexto diferente, un contexto que no dependiera de trabajar duro para hacerme rico.

Haciendo felices a los perdedores

Rara vez le cuento a la gente sobre este proceso. Me he cansado de discutir y tratar de explicarle este proceso al contexto de un perdedor. Las veces que he hablado sobre este proceso de opción, con frecuencia escucho comentarios como:

1. Se necesita demasiado tiempo. Yo no me paso los días observando el mercado.

2. Es demasiado arriesgado y no puedo darme el lujo de perder.
3. No tengo idea de lo que estás hablando.
4. No puedes hacer eso. Es ilegal.
5. Mi corredor de bolsa dice que no es tan fácil.
6. ¿Qué tal si estás equivocado y cometes un error?
7. Estás mintiendo. No puedes hacer eso.

En otras palabras, los perdedores pierden porque no pueden escuchar sin que su contexto se entrometa. Este libro ha tratado sobre contexto y sobre la realidad de una persona. La razón por la que dudo en darle contenido a la gente es porque el contexto de la mayoría de las personas no puede manejar el contenido que acabo de explicar. Ahora que el libro se acerca a su fin, estoy más dispuesto a darte el contenido que tantas personas quieren. Simplemente confío en que tu contexto te permita absorber y te permita usar el contenido y convertirlo en acción.

En otras palabras, cuando me piden que diga lo que hago y lo digo, en muchos casos el que contraataca es su contexto. Su contexto contraataca, se cierra herméticamente, discute o encuentra razones de por qué no puede hacerse. Ahora que he pasado tiempo explicando el contexto, te daré el contenido final de por qué escribir estás opciones al descubierto es una inversión de bajo riesgo y alto rendimiento, incluso si las cosas no salen a tu manera.

El precio baja a 35 dólares

Primero que nada, yo no estaba preocupado realmente por tener que reunir los 40 000 dólares para cubrir mi posición al descubierto. Hay tres razones por las que no me preocupaba estar equivocado y son las siguientes:

1. Tenía dinero para cubrir mi posición en el caso de que tuviera que comprar las acciones.
2. La historia demuestra que 85 por ciento de todas las opciones expiran sin que se les ejerza. Una posibilidad de ganar de 85 por ciento es mucho mejor que las probabilidades que ofrecen la bolsa o Las Vegas.
3. De cualquier manera quería tener las acciones. Sólo quería comprarlas con un buen descuento.

De modo que la pregunta es ¿el precio de la acción podía haber bajado y yo podía haberme visto obligado a comprar las acciones a 40 dólares cada una? La respuesta es sí. Ése es el acuerdo que vendí como opción de venta al descubierto. La diferencia es que una persona que tiene un contexto ganador sabe que puede ganar incluso cuando pierde. Por esa razón no tiene miedo de perder. Un perdedor sólo puede pensar en perder y por eso es que rara vez logra ganar.

Digamos que el precio de una acción baja a 35 dólares por acción. Alguien que tiene un contexto de perdedor sólo vería la pérdida y nunca ganaría. Un perdedor diría: "Acabo de perder 40 000 dólares porque tuve que comprar 1 000 acciones a 40 dólares cada una". El perdedor vería cuánto riesgo hay y nunca haría el trato. Su contexto se cerraría herméticamente o se pondría a hablar sobre lo arriesgada que era la idea. No sería capaz de pensar más allá porque sus emociones se habrán apoderado de su cerebro. El perdedor vería la exposición de 40 000 dólares como un riesgo de pérdida mayor que el potencial de ganancia de 5 000 dólares en cinco minutos. Además, si la acción hubiera bajado a 35 dólares cada una, el perdedor habría visto una pérdida adicional de 5 000 dólares. El contexto de perdedor tendría el control absoluto sobre la persona.

La razón por la que al comienzo del libro he pasado tanto tiempo hablando sobre el apalancamiento de la mente es por los ejemplos de esas transacciones. Cuando le cuento a la gente lo que hago, sin importar si es en la construcción de un negocio, al invertir en bienes raíces o al invertir en activos en papel, las más de las veces es el contexto de la persona lo que determina la validez de mi contenido. Un perdedor siempre, y quiero decir siempre, piensa que no puede darse el lujo de hacer lo que yo estoy haciendo. Una persona trabajadora a menudo dirá: "No tengo el tiempo para hacer lo que tú haces porque estoy demasiado ocupado trabajando". Y una persona que no está interesada en lo que hago dirá: "Suena demasiado complicado. Simplemente no lo entiendo. Además, no me interesa el dinero".

La mayoría de las personas nunca lograrán retirarse jóvenes y ricas simplemente porque no tienen un contexto capaz de convertir en realidad esa idea. Por eso, al comienzo de este libro, pasé tanto tiempo hablando sobre el apalancamiento de tu mente y sobre el apalancamiento de tu plan. El contexto es más importante que el contenido. Lo que yo hice y sigo haciendo para haberme retirado joven y rico es simple, si tienes el contexto apropiado. Lo que hago no es tan difícil, ni tan complicado. Como dije, me tomó menos de cinco minutos hacer 5 000 dólares. Para muchas personas, esa posibilidad está fuera de su contexto, lo que es lo mismo que decir que está fuera de su realidad. Muchas personas estarían dispuestas a trabajar 30 días sólo para ganar 5 000 dólares. Están dispuestas a trabajar durante 30 días porque su contexto les permite pensar que 5 000 dólares en treintas es posible o real. Pero 5 000 dólares en cinco minutos no entra dentro de su contexto, así que la idea se encuentra con: "Está mintiendo, es demasiado arriesgado, no puedo hacerlo". En otras palabras, su contexto rechaza la posi-

bilidad. En cambio, su contexto da con ideas que encajan en él. Ésa es la razón por la que tantas personas se pasan la vida trabajando duro físicamente en vez de trabajar duro para expandir su contexto. Físicamente, trabajan duro por dinero en vez de expandir su contexto financiero para incrementar el contenido financiero que ponen en su cerebro.

El contexto de un ganador

La pregunta que haría una persona que tiene un contexto ganador sería: "¿Cómo gano si pierdo?", "¿Qué pasa si el precio de X baja más allá de 40 dólares?", "¿Cómo gano entonces?" Ése es el contexto de un ganador. Saben que pueden ganar aun si pierden. Lo más importante, pueden mantener la mente abierta, aunque lo que estén escuchando esté fuera de su contexto. En otras palabras, un ganador puede mantener una mente muy abierta, aunque lo que esté escuchando lo asuste o le resulte completamente nuevo. Como siempre decía mi padre rico: "La mente de un perdedor se cierra más rápido que la de un ganador".

Antes en este libro escribí sobre la importancia de una estrategia de salida. Un ganador siempre está buscando una estrategia de salida aunque esté perdiendo. Usemos como ejemplo esta opción de venta al descubierto. Antes de entrar en la transacción, yo ya tenía una estrategia de salida que me permitiría ganar, incluso si las cosas no salían a mi manera. De nuevo, es el contexto más que el contenido. Sin importar si es en acciones, bienes raíces o negocios, es un contexto ganador el que permite que los ganadores ganen, sin importar si están perdiendo. En este ejemplo, es el contexto de tener una estrategia de salida el que es parte del contexto de un ganador. Un perdedor sólo ve el riesgo o las pérdidas y nunca ve la posibilidad de

ganar, aun si pierde. Un perdedor sólo corre un riesgo si se le garantiza que las cosas van a salir a su manera. Por eso es que muchas personas quieren un pago garantizado y beneficios garantizados. Prefieren tener garantías que posibilidades. Un ganador buscará oportunidades sabiendo que ganará incluso si las cosas no salen a su manera. No es simplemente ser optimista. Como decía mi padre rico: "Hay muchas personas que tienen pensamientos positivos, pero los tienen dentro de un contexto de perdedor. Tener un contexto ganador es saber que vas a ganar, aun si pierdes".

Cómo ganar si pierdes

El día que le hablé a Tom, yo ya había hecho mi tarea, la cual me tomó menos de un minuto. Lo siguiente es lo que sabía antes de poner la orden:

1. El mercado tenía una tendencia a la baja.
2. El precio de X recientemente se había derribado, bajando a cerca de 20 a 45 dólares. Los inversionistas que tenían las acciones tenían que estar bastante nerviosos.
3. Sabía que X era una buena compañía, con buenas ganancias y dividendos. Estaba bien administrada y le iría bien en una buena economía y en una mala economía.
4. Es una compañía que muchos siguen, lo que significa que tiene muchos inversionistas interesados en ella.
5. Es una compañía que yo quería tener y conservar, si el precio era el correcto.
6. Yo tenía 100 000 dólares en una cuenta de interés por si tenía que comprar la acción. Lo único que tuvo que hacer Tom fue transferir el dinero y tenía la autoridad para hacerlo.

Si las acciones hubieran caído a 35 dólares cada una, yo habría estado en éxtasis, incluso si hubiera tenido que pagar los 40 000 dólares para cumplir con mi acuerdo de opción de venta. ¿Por qué? De nuevo, la respuesta es mi estrategia de salida.

Digamos que tuve que pagar 40 000 dólares por 1 000 acciones. ¿Cuál es el precio real de las acciones?

La respuesta es 35 000 dólares porque yo ya había recibido 5 000 de la opción. Así que aunque el precio cayó por debajo del precio de mi opción de venta de 40 dólares cada una, yo seguía pagando sólo 35 dólares por cada una, lo que de cualquier forma sería un gran precio para esa acción y yo habría sido el dueño de las acciones.

El siguiente paso sería de inmediato *vender diez opciones de compra cubiertas (100 acciones por opción de compra)* a cinco dólares por acción en las 1 000 acciones que tenía. La razón por la que se llama *cubierta* es porque esta vez en realidad yo sí poseía las acciones por las que estaba vendiendo la opción. Usé el término *al descubierto* frente a *opción de venta* porque yo no era el dueño de las acciones. Una vez más, la mayoría de las personas simplemente dirían: "Es demasiado arriesgado vender algo que no es tuyo". Y lo es, si no tienes el contexto y el contenido adecuados.

¿Por qué vender una opción de compra cubierta? La respuesta se encuentra en el término *velocidad del dinero*, un término que se discutió antes. Al vender una opción de compra cubierta, acepto vender mis acción digamos por 40 dólares cada una, en caso de que el precio se dispare rápidamente. Una persona temerosa de quedar fuera en un movimiento del mercado pagará por una opción. Si el precio de las acciones hubiera subido digamos a 50 dólares por acción, entonces habría estado obligado a vender mis 1000 acciones por 40 000 dólares. En ese caso, habría recuperado todo mi dinero más el

dinero que reuní de mis opciones. Así que habría ganado incluso si hubiera perdido.

Si el precio de las acciones no subiera, de cualquier forma habría reunido algo de dinero, en este caso 5 000 dólares por las opción de compra, aun si el precio de la acción no hubiera hecho nada.

El inversionista promedio estaría manteniendo una posición perdedora en estas acciones y estaría escuchando decir a su asesor financiero: "Invierte a largo plazo. Sé paciente. La bolsa en promedio ha subido durante los últimos 40 años. Así que no hagas nada y espera". Eso es más de la mentalidad de compra, conserva y reza que tiene la mayoría de los inversionistas y muchos asesores de inversión.

Al vender opción de compra de acciones cubiertas, es probable que yo haya puesto en mi bolsa otros 5 000 dólares, de nuevo bajando la base de mis acciones a 30 dólares por acción, lo que me habría hecho más feliz, puesto que yo quería tener las acciones de cualquier modo. Debido a mis opciones de compra y opción de compra de acciones, en vez de pagar 40 000 dólares por las acciones que quería tener, en realidad pagué 30 000, aunque en este ejemplo la bolsa hubiera estado en 35 000 dólares.

Es como aprender a comer con tu otra mano

De nuevo, si no entendiste por completo lo anterior, no te preocupes. En teoría es simple y no es difícil de entender, si pasas un poco de tiempo estudiando la materia. Es muy parecido a aprender a comer con tu mano izquierda después de haber pasado toda tu vida comiendo con la derecha. Es simple en teoría y es simple una vez que aprendes a hacerlo. Aprender a pensar y a hacer las cosas de diferente manera es lo que a veces es difícil.

Lo que todo el mundo puede hacer

Para mí, comprar opciones para proteger tus activos tiene sentido y vender opciones para conseguir flujo de efectivo es divertido. Una de las razones por las que no me preocupo por dinero es simplemente porque sé que puedo ir a la bolsa y hacer más dinero en minutos de lo que la mayoría de las personas conseguirían en meses... y pagar menos impuestos.

¿Todo el mundo puede hacer lo que hago yo? Las siguientes son algunas sugerencias:

1. Ve a la biblioteca y pide prestado un libro sobre comercio de opciones. Primero aprende las definiciones de las palabras y luego lee para comprender mejor.
2. Compra un libro en alguna librería del lugar donde vives u ordénalo por Internet. Recomiendo que revises físicamente el libro antes de comprarlo porque querrás empezar primero con un libro simple.
3. Asiste a un seminario sobre comercio de opciones. Hay muchos disponibles.
4. Encuentra un corredor de bolsa que te enseñe y te guíe en el proceso.
5. Juega CASHFLOW 101 por lo menos doce veces para que aprendas la mentalidad de la inversión fundamental. Después de que hayas dominado el 101, puedes pasar al CASHFLOW 202, que es el juego que enseña cómo usar las opciones de compra, las opciones de venta, los cortos y las opciones combinadas de compra y venta de acciones. Lo más importante es que el CASHFLOW 202 te enseña a pensar en múltiples direcciones dependiendo de las cambiantes tendencias del mercado. Creo que el aspecto más poderos de CASHFLOW 202

es que es una forma física, mental y emocional de aprender un tema multidimensional. En otras palabras, el juego te enseñará a pensar en diferentes direcciones. La razón por la que la mayoría de los inversionistas pierden es porque en la casa, en la escuela y en su lugar de trabajo han sido entrenados para pensar en una sola dirección. Un inversionista sofisticado necesita pensar en cómo hacer dinero en un mercado con tendencia a la alza, en un mercado con tendencia a la baja y en un mercado que tienda a moverse hacia los lados. CASHFLOW 202 te enseña a pensar de esa forma, a divertirte y a aprender usando dinero de juguete en lugar de dinero real.

¿Invertir es arriesgado?

Entonces, ¿invertir es arriesgado? Mi respuesta es rotundamente no. En mi opinión, ser ignorante es arriesgado. Si quieres retirarte joven y rico, aprender cómo asegurar tus activos en contra de la pérdida es fundamental. El inversionista promedio es quien preferiría no estudiar y decir que invertir es arriesgado... ése es el mayor de los riesgos. Como dije: "Nunca en la historia de la humanidad, tantas personas han apostado su futuro financiero y su seguridad financiera en las altas y bajas del mercado bursátil". Eso es arriesgado sólo si esos inversionistas saben que es arriesgado y, no obstante, no hacen nada con relación a los riesgos. Como decía mi padre rico: "El cuadrante I es de inversionista, no de ignorancia". También decía: "Invertir en sí no es arriesgado. Pero ser financieramente ignorante y tomar consejos de asesores financieros ignorantes es muy arriesgado. No sólo es arriesgado, también es costoso. Es costoso no sólo en términos de dinero, es costoso en términos de tiempo. Millones de personas se pasan la vida aferrándose a un trabajo seguro en lugar de buscar la libertad financiera debido a la ignorancia financiera.

Debido a la ignorancia financiera, muchas personas se aferran a un pequeño cheque en lugar de buscar la abundancia de dinero que hay disponible. Debido a la ignorancia financiera, las personas ponen dinero en sus cuentas de retiro y luego se preocupan porque esté ahí cuando lo necesiten. Debido a la ignorancia financiera, millones de personas pasan más tiempo en el trabajo, haciendo que el rico sea más rico en vez de pasar su tiempo enriqueciendo las vidas de sus seres queridos. No, yo no diría que invertir es arriesgado. Pero diría que ser financieramente ignorante es arriesgado y muy costoso".

La educación contenida aquí es sólo para fines didácticos y está basada en reportes, comunicaciones o fuentes que se consideran confiables. Sin embargo, tal información no ha sido verificada y no hacemos ninguna representación de su precisión. Las transacciones de opciones pueden acarrear un nivel de riesgo adicional. Antes de llevar a cabo cualquier transacción de opciones todos los inversionistas deberían buscar la guía y el consejo de un profesional de opciones certificado.

Capítulo 18

El apalancamiento de un negocio del cuadrante D

El juego más rico del mundo

Las personas que se hicieron más ricas a sí mismas son empresarios del cuadrante D. Son mucho más ricas que las estrellas de cine, las estrellas de los deportes y los profesionistas mejor pagados. Cuando tomé la decisión de no seguir las huellas de mi padre pobre luego de regresar de Vietnam, fue mi padre rico quien me sugirió que empezara a aprender cómo crear negocios. Dijo: "La razón por la que las personas más ricas del mundo son del cuadrante D es porque es el cuadrante en el que resulta más difícil tener éxito. Pero, si tienes éxito, las compuertas de la abundancia se abren y la riqueza se vierte sobre ti. Si puedes crear un negocio del cuadrante D, estarás jugando en el juego más rico del mundo".

Cuando ves en retrospectiva la historia reciente, son personas como Bill Gates, Michael Dell, Thomas Edison, Henry Ford, Ted Turner, John D. Rockefeller entre otros quienes se encuentran en los primeros lugares de la lista de famosos del cuadrante D. Hay muchos más que no son tan famosos. Todos se convirtieron en gigantes financieros porque construyeron un activo gigantesco. Usaron el mayor apalancamiento que existe, el apalancamiento de construir un negocio que servía a millones de personas.

Se ha dicho que la mejor inversión que puedes hacer es invertir en un negocio propio... y yo estoy de acuerdo. Las ganancias por tu inversión desafinan los cálculos de inversión normales, si sabes lo que estás haciendo. Es posible tomar unos cuantos cientos de dólares y convertirlos en miles de millones de dólares. También es posible no sólo hacerte rico a ti mismo, sino también hacer ricos a tus amigos, familiares, socios de negocios, empleados e inversionistas más allá de sus sueños más locos. Por esa razón es que se llama el juego más rico del mundo.

Cuando era más joven, mi padre rico constantemente me recordaba que había tres clases de activos básicos, las cuales son:

1. Bienes raíces
2. Activos en documentos
3. Negocios

Mientras yo comenzaba a entrar en los activos en papel y en los bienes raíces, era en crear el activo de negocio en lo que mi padre rico me animaba a enfocarme. Decía: "Empieza primero con lo más difícil y el resto será fácil". Hoy, tiendo a estar de acuerdo con él.

Estrategia de salida

En este libro escribí sobre la importancia de una estrategia de salida. Hay:

Pobre	25 000 dólares al año
Clase media	25 000 a 100 000 dólares al año
Afluentes	100 000 a 1 millón de dólares al año
Ricos	1 millón o más al año
Ultra ricos	1 millón o más al mes

A medida que este libro se acerca a su fin, te pido que empieces a prestarle un poco de atención a la idea de tu propia estrategia de salida personal. También nota tu mentalidad o contexto mientras ponderas tu elección. ¿Tu mente te está diciendo "no puedo hacerlo" o "eso sería demasiado problema" o "no soy lo bastante inteligente" o alguna otra realidad personal similar que define el contexto?

Cuando mi padre rico trabajaba conmigo en mi estrategia de salida personal, yo tenía que repasar las dudas y limitaciones causadas por mi contexto limitado. Después de unos meses de discusión, supe que mis mejores posibilidades estaban en el cuadrante D. En mi opinión, aun antes de elegir tu nivel de salida, querrás evaluar tus fortalezas y debilidades personales y qué cuadrante te ofrece la mejor posibilidad de retirarte joven y rico.

Recientemente, alguien de mi clase de inversión dijo: "Oprah Winfrey se convirtió en la mujer más rica del mundo del entretenimiento a través del cuadrante de los autoempleados".

Luego le pregunté al individuo por qué pensaba eso. Su respuesta fue: "Porque es una autoempleada. Si dejara de trabajar, su ingreso se detendría".

"¿Cómo lo sabes?", pregunté. "Luego le pregunté qué eran las producciones HARPO. No sabía."

Mi respuesta fue: "Producciones HARPO, el respaldo de Oprah, es la compañía de Oprah... su negocio del cuadrante D. Ese negocio es dirigido por otras personas e invierte en otras inversiones. Puede que ella sea una estrella en el cuadrante A, pero su contexto está en el cuadrante D".

El punto de decir todo esto es que el cuadrante en el que estás tiene poco que ver con cuál sea tu profesión. Michael Jordan puede haber sido un empleado de los Toros de Chicago, no obstante, a un lado tenía su propio negocio del

cuadrante D. Un médico puede estar en el cuadrante E, A, D o I, dependiendo de su contexto. Un conserje también puede estar en los cuatro cuadrantes. Digo esto porque demasiadas personas tienen un contexto en sólo un contexto, en vez de aprender a tener más de un contexto. Esas personas que tienen un contexto con paredes apretadas o rígidas con frecuencia son quienes trabajan más duro, más tiempo y con frecuencia terminan con menos. En la actual Era de la Información, es imperativo que todos tengamos más de un contexto y que estemos en más de un cuadrante. Si puedes hacerlo, encontrarás que tus posibilidades de alcanzar una estrategia de salida de un nivel más alto se harán más sencillas y posiblemente más realistas.

En otras palabras, la razón por la que Kim y yo pudimos salir en o por arriba del nivel de los ultra ricos es porque operamos principalmente desde el cuadrante D. En vez de trabajar para ganar miles o millones, trabajamos para tener decenas de millones, y quizá más, como nuestra estrategia de salida.

Guía para invertir de Padre Rico

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre mi decisión de aprender a convertirme en empresario. En todos mis libros, escribí sobre el número de veces en que fracasé y en lo que me tomó levantarme. En mi opinión, es el contexto de ser exitoso, sin importar en qué cuadrante estés. La razón por la que menciono el libro número tres es porque la segunda mitad de ese libro trata sobre cómo crear un negocio, el mayor y más rico activo de todos. Si te gustaría construir un negocio del cuadrante D, es probable que quieras leer o releer ese libro, puesto que en éste capítulo no voy a entrar en cómo crear ese activo.

Además, la razón por la que apoyo tanto la mercadotecnia en red es porque la palabra *red* es la palabra que usan los que son muy ricos. Recientemente, escribí un libro para la industria de mercadotecnia en red titulado *La escuela de negocios para personas a quienes les gusta ayudar a la gente*. Ese libro simple y breve está escrito principalmente para cualquiera que quiera cambiar del cuadrante E al A. El libro y la cinta de audio apoyan a cualquiera que quiera invertir el tiempo necesario para cambiar su contexto del cuadrante E y A al cuadrante D, el cuadrante que produce a la gente más rica del mundo. El libro y la cinta de audio explican por qué personas como John D. Rockefeller y Bill Gates construyeron redes. El libro y la cinta abren con la afirmación de mi padre rico de que: "Las personas más ricas del mundo buscan y construyen redes; todos los demás buscan trabajo".

Si te gustaría tener una copia del libro y de la cinta, puedes entrar a nuestro sitio de Internet en richdad.com y ordenarlos.

El año pasado, un amigo vino conmigo y me dijo: "Tuve una ganancia de 35 por ciento en mis fondos de inversión en 1999". Yo contesté con una felicitación sincera. Cuando me preguntó cuáles eran mis ganancias, le dije: "En realidad no lo sé". No es que no lo sepa, lo que no sabía era cómo decirle que mis ganancias no se adaptan a estándares de medida normales. Mientras el fondo de inversión de mi amigo le había dado 35 por ciento de ganancia por su dinero, lo cual es muy bueno, mis ganancias personales eran de millones de dólares sin invertir un centavo de mi dinero original. Probablemente recuerdas el capítulo anterior en donde se discutía la velocidad del dinero que tenemos. La razón por la que tuve dificultades para responder a su pregunta es que mi dinero ya había avanzado y mis ganancias por las inversiones técnicamente eran infinitas. Por eso dije poco sobre mis ganancias y lo felicité por su éxito en el mercado de 1999.

De nuevo, mi punto al citar esto no es jactarme de mis resultados. El punto que quiero dejar en claro es sobre las diferencias de contexto. Mi amigo está feliz de recibir una ganancia de 35 por ciento mientras que una persona que construye un negocio no lo estaría. En mi opinión, es el poder que se encuentra en las diferencias de contexto. Una persona del cuadrante E y A con frecuencia tiene un punto de vista distinto sobre lo que es posible financieramente. Una persona del cuadrante E o A con frecuencia está dispuesta a trabajar duro para siempre, sin preguntarse nunca realmente si existe otra forma de lograr lo que quiere lograr. Así que la razón por la que recomiendo la industria de la mercadotecnia en red y sus programas educativos es principalmente para dar a los individuos una oportunidad de abrir su contexto a otros puntos de vista.

Por cierto, la ganancia de 35 por ciento de mi amigo se convirtió en una ganancia negativa después de marzo de 2000. Ahora está enojado con Alan Greenspan, el presidente de la Oficialía de la Reserva Federal, y está esperando y rezando para que el mercado regrese. Si no lo hace, es probable que mi amigo tenga que volver a trabajar.

¿Por qué no hay más gente que cree negocios del cuadrante D?

La pregunta es: ¿si crear un negocio del cuadrante D es tan lucrativo, entonces por qué no hay más gente que lo haga? Una parte de la respuesta se encuentra en la siguiente lección de mi padre rico.

Cuando estaba tomando mi decisión de empezar mi primer negocio real del cuadrante D, le pregunté a mi padre rico: "Si crear negocios es el juego más rico del mundo, por qué no hay

más personas que jueguen ese juego? ¿Es por la falta de dinero, habilidades o talento?"

La respuesta de mi padre rico fue breve y al grano. Dijo: "Lo más difícil sobre los negocios es trabajar con la gente".

"¿La gente?", repliqué. "¿Trabajar con la gente es la parte más difícil del negocio?"

Mi padre rico asintió y dijo: "La mayoría de las personas no pueden crear un negocio simplemente porque carecen de habilidades para el trato con gente. La gente trabaja con otras personas todo el día, pero sólo porque trabajan juntas no significa que pueden empezar un negocio juntas. Y sólo porque empiecen un negocio juntas no quiere decir que el negocio crecerá y se convertirá en un negocio grande".

"¿Así que si aprendo a trabajar con la gente, puedo jugar el juego más rico del mundo?"

Mi padre rico asintió.

Si puedes trabajar con diferentes personas puedes volverte más rico de lo que has soñado en tu vida

Con los años, mi padre rico pasó una cantidad sustancial de tiempo enseñándonos a su hijo y a mí cómo trabajar y lidiar con diferentes tipos de personas. Si leíste *Niño Rico, Niño Listo,* probablemente recuerdes que mi padre rico con frecuencia hacía que su hijo y yo nos sentáramos con él mientras entrevistaba personas. Aprender a contratar y despedir personas fue un proceso de aprendizaje interesante, en especial cuando las personas que mi padre rico contrataba y despedia tenían la edad de mi mamá y mi papá. Para él, enseñarnos a su hijo y a mí cómo tratar con los distintos tipos de personas fue una de las ventajas iniciales educativas más importantes que podía darnos. Solía

decir: "Si puedes trabajar con diferentes personas, puedes volverte más rico de lo que has soñado en tu vida".

Quienes leyeron *El Cuadrante de FLUJO DE EFECTIVO de Padre Rico*, recordarán lo importante que era para mi padre rico este simple diagrama.



Mi padre rico había creado este diagrama para ilustrar su punto de que el mundo de los negocios está constituido de cuatro tipos distintos de personas. El cuadrante E representa a los empleados, el A es para los pequeños negocios o auto empleados, el cuadrante D es el de los dueños de negocios y el cuadrante I, el de los inversionistas.

El punto principal de este diagrama era que las personas de los diferentes cuadrantes son en esencia diferentes. Mi padre rico solía decir: "Para tener éxito en el cuadrante D, necesitas saber cómo comunicarte y trabajar con las personas de todos los cuadrantes. Es el único cuadrante que requiere absolutamente de esa habilidad". En otras palabras, una de las razones

por las que tantos negocios fracasan es porque el empresario con frecuencia es incapaz de trabajar y llevarse bien con los diferentes tipos de personas.

Durante la década de los ochenta, estuve de vuelta en Hawai, y mi padre rico me invitó a estar presente en una reunión de miembros de una junta directiva de la cual él era uno de los directores. La compañía estaba en problemas y quería que yo aprendiera de esa experiencia desagradable. La compañía era una empresa pequeña que estaba empezando; buscaba petróleo en Canadá. Mi padre rico no formó la compañía, pero ahora ésta estaba en problemas y había sido invitado a unirse a la junta directiva para ver si la compañía se podía salvar.

La compañía se metió en problemas debido a una decisión del director general de finanzas. Esa decisión había dejado muy endeudada a la compañía y casi a punto de la bancarrota. Después de que comenzó la reunión, mi padre rico preguntó al resto de la junta: "¿Por qué permitieron que él [el director general de finanzas] tomara una decisión financiera tan grande sin verificarlo con la junta directiva?"

La respuesta de otro miembro de la junta fue: "Porque era un vicepresidente ejecutivo de X Compañía de Petróleo Gigantesca".

Mi padre rico levantó la voz y dijo: "¿Y qué? ¿Y qué si en una época fue el vicepresidente ejecutivo de una gran compañía de petróleo?"

"Bueno, pensamos que sabía mucho más que nosotros. Así que lo dejamos actuar por su cuenta", dijo otro miembro de la junta directiva.

Mi padre rico dio golpecitos a la mesa con los dedos y luego dijo: "Puede que haya sido vicepresidente ejecutivo pero de cualquier forma fue empleado durante 30 años. Era empleado de una compañía grande. No tiene la menor idea de cómo dirigir un negocio pequeño que está empezando y que tiene un

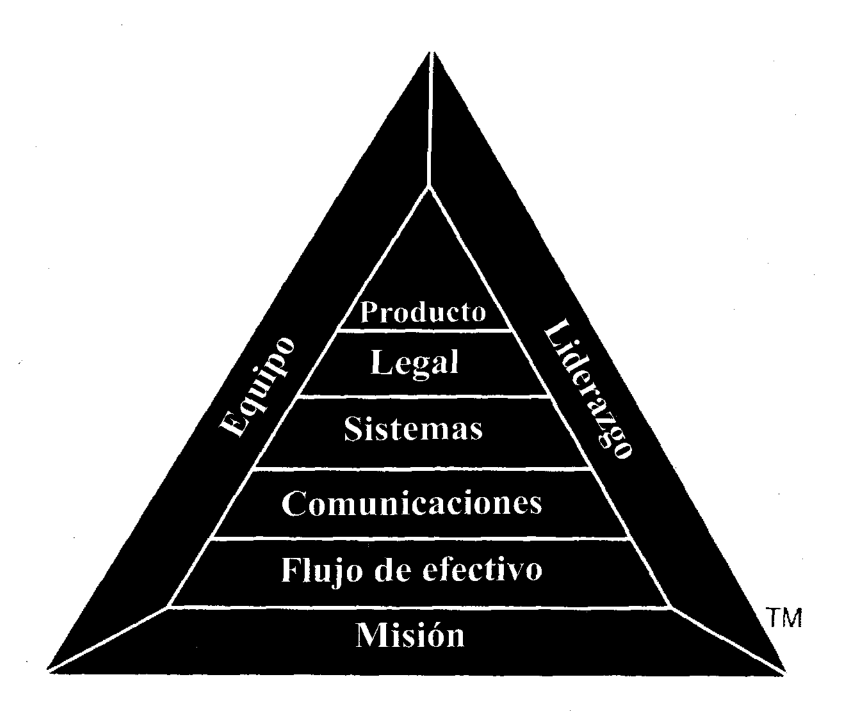
presupuesto muy limitado. Les recomiendo que lo reemplacen, preferentemente por alguien que haya sido dueño de su propia compañía y que haya tenido responsabilidades financieras completas, aunque no fuera en una compañía de petróleo. Hay una diferencia muy grande entre un empleado y un empresario sin importar de qué industria venga. Hay una diferencia muy grande entre dirigir una empresa pequeña y una empresa grande. En una empresa grande un error de este tamaño no lastima la compañía. En una compañía pequeña, un error de este tamaño destruye la compañía".

La compañía finalmente se fue a la bancarrota. Un año después, le pregunté a mi padre rico por qué finalmente se había ido para abajo. Me dijo: "La compañía estuvo muy mal manejada desde los directores de la junta hacia abajo. Aunque ésta había contratado personal excelente y le había pagado mucho dinero, ese personal nunca se convirtió en un gran equipo. Los empresarios exitosos crean excelentes equipos. Así es como compiten con grandes compañías que tienen más dinero y más personal".

Las diferentes habilidades

En el libro número tres, *Guía para invertir de Padre Rico*, escribí sobre el Triángulo DI de mi padre rico, que se reproduce en la página siguiente.

El Triángulo DI es importante para cualquiera que quiera comenzar un negocio del cuadrante D o que ya tenga uno. También es importante para cualquiera que tenga una idea que valga un millón de dólares y planee convertirla en un negocio. En otras palabras, una de las razones por las que las personas tienen dificultades para empezar un negocio del cuadrante D es porque un verdadero negocio necesita más de una habilidad o especialidad.



Nuestro sistema escolar produce personas especializadas en esas habilidades. Se requiere de un verdadero empresario para juntar esas habilidades y hacer que funcionen como un equipo con el fin de construir una compañía con poder.

El gran problema

El gran problema va más allá de simplemente tener los cuatro cuadrantes en tu negocio y tener las diferentes habilidades técnicas del Triángulo DI. El problema es encontrar un líder, un empresario que pueda conseguir que esas diferentes personas con diferentes habilidades y diferentes valores esenciales trabajen juntas como un equipo. Por eso mi padre rico decía: "Lo más difícil de los negocios es trabajar con la gente".

También decía: "Los negocios serían fáciles si no fuera por las personas".

En otras palabras, un empresario primero debe ser un gran líder y todos podemos trabajar para mejorar nuestras habilidades de liderazgo.

¿Qué es un empresario?

Mi padre rico nos enseñó a su hijo ya mí a ser empresarios. Cuando le pregunté qué era un empresario, dijo: "Un empresario ve una oportunidad, reúne un equipo, crea un negocio que se beneficia de esa oportunidad".

Luego le pregunté: "¿Qué tal si veo una oportunidad y no puedo aprovecharla por mí mismo?"

"Excelente pregunta", dijo mi padre rico. "Si ves una oportunidad y no puedes aprovecharla tú mismo, entonces eres un pequeño negociante o un auto empleado".

Mi padre rico prosiguió explicando la diferencia entre un comerciante y un empresario. Dijo: "Un comerciante o artesano es alguien que produce un producto o proporciona un servicio principalmente para sí mismo. Por ejemplo, un artista puede pintar un retrato él mismo o un dentista te puede arreglar los dientes él mismo. Un empresario debe ser capaz de reunir personas inteligentes de diferentes mundos y disciplinas y hacer que trabajen juntas para alcanzar una meta común. En otras palabras, un empresario construye equipos que se encargan de productos que ningún individuo podría hacer por sí mismo. La razón por la que la mayoría de las personas siguen siendo pequeñas es porque resuelven problemas que pueden resolver por sí mismas".

"Así que un empresario asume una tarea que requiere de un equipo", dije. "A una persona del cuadrante D no se le paga a

menos de que su equipo pueda hacer lo que se necesita hacer como equipo. A la mayoría de los empleados y autoempleados les pagan por lo que pueden hacer como individuos. A un empresario no se le paga a menos de que su equipo sea exitoso".

Mi padre rico asintió y explicó con más detalle, diciendo: "De la misma manera en que un contratista usa comerciantes como plomeros, electricistas, carpinteros y profesionistas como arquitectos y contadores para construir una casa, un empresario reúne a diferentes comerciantes, técnicos y profesionistas para que le ayuden a crear un negocio".

"¿De modo que en tu opinión un empresario es en realidad el líder de un equipo, aunque puede ser que no trabaje físicamente en el equipo?", pregunté.

"Entre mejor puedas dirigir a un equipo de personas inteligentes y calificadas, sin tener que trabajar como parte del equipo, mejor y mayor empresario podrás ser", dijo mi padre rico. "Yo soy dueño de varias compañías, pero no hago nada de trabajo dentro de la compañía. De esa manera puedo hacer más dinero y hacer más cosas sin tener que hacer el trabajo. Por eso el liderazgo es un habilidad esencial que se requiere para ser un verdadero empresario".

"¿Las habilidades de liderazgo se pueden aprender?", pregunté.

"Sí", dijo mi padre rico. "He notado que todos tenemos algunas habilidades de liderazgo. El problema con la mayoría de las personas es que dedican su vida a desarrollar sus habilidades profesionales o las correspondientes a su carrera, razón por la cual hay más personas en los cuadrantes E y A. Muy pocas personas dedican su vida a desarrollar sus habilidades de liderazgo, que es la habilidad que más se requiere para el cuadrante D. De modo que, sí, el liderazgo puede ser aprendido".

Años después mi padre rico dijo: "Los líderes se enfrentan a los retos mientras que los demás buscan un trabajo seguro".

Lecciones de liderazgo de Vietnam

Es probable que algunos de ustedes sepan que fui a Vietnam por varias razones. Una fue que mis dos padres pensaban que era obligación de sus hijos defender y pelear por su país. Otra razón era para aprender habilidades de liderazgo. Mi padre rico decía: "Pedir a los soldados que superen sus miedos y se desempeñen valerosamente sometidos a intensa presión y arriesgando su vida es una prueba de las habilidades de liderazgo de cualquiera". Mientras estaba en Vietnam, vi a hombres que hicieron cosas horribles, pero también vi a hombres que desempeñaron hazañas de valor que nunca olvidaré. Uno de mis comandantes en jefe decía: "Dentro de cada soldado hay un héroe. Es tarea del líder sacar al héroe que vive en cada uno de nosotros". Hoy en día, en mis negocios, uso muchas de las habilidades de liderazgo que aprendí en combate. En combate, no dábamos órdenes a los jóvenes y esperábamos que las siguieran ciegamente. En combate, aprendimos a pedirles a los jóvenes que fueran héroes y esa habilidad funciona en los negocios al igual que en combate.

Desarrolla tus propias habilidades de liderazgo

No tienes que ir a la guerra para desarrollar tus habilidades de liderazgo. Lo único que tienes que hacer es asumir los retos de los que otros huyen. La mayoría hemos escuchado el dicho que dice: "Nuca te ofrezcas como voluntario para nada". Para mí, ése es el credo de una persona que va hacia atrás en la vida. Mi padre rico decía con frecuencia: "Los líderes asumen retos que otros temen". También decía: "El tamaño del líder se mide con el tamaño de la tarea que asume". Dwight Eisenhower es famoso porque asumió el mando el día del desembarco en Normandía y la campaña europea durante la

Segunda Guerra Mundial. John Kennedy asumió la tarea de poner a un hombre en la luna. Los líderes buscan retos de los que otros se alejan. Demasiadas personas nunca desarrollan sus habilidades de liderazgo simplemente porque convierten en hábito el alejarse de los retos que se colocan frente a ellos. Convierten en hábito el *nunca ofrecerse como voluntarios.*

Todo negocio, toda iglesia, toda caridad, toda comunidad necesita más líderes. Cada organización te da la oportunidad de ofrecerte y ser responsable. Cada oportunidad te da una oportunidad de aprender esas invaluables habilidades de liderazgo que se requieran en el mundo empresarial.

Muchas personas no están calificadas para participar en el juego más rico del mundo, el juego de crear negocios, simplemente porque no logran obtener las habilidades de liderazgo.

Si te ofreces para hacerte cargo de la sencilla cena de tu iglesia, te estás ofreciendo para obtener más habilidades de liderazgo. Aunque nadie se ofrezca como voluntario para hacerlo contigo, aprenderás algo importante. Aprenderás cómo llegarle y cómo hablarle al héroe que se encuentra dentro de todos y cada uno de nosotros. Si aprendes a hacerlo, la siguiente tarea de liderazgo que realices será más sencilla, más exitosa y aprenderás más sobre liderazgo. Si no desarrollas tus habilidades de liderazgo, es probable que las posibilidades de que crees un negocio y de que participes en el juego más rico de todos no se desarrollen nunca. He conocido demasiadas personas inteligentes con excelentes ideas de negocios, pero que simplemente carecen de habilidades de liderazgo, la habilidad que se requiere para crear un equipo de negocios y para hacer que ese equipo convierta sus ideas en millones, quizá miles de millones de dólares. En el juego más rico del mundo, el liderazgo es la clave, porque se necesita a un líder para convertir en un equipo a los individuos.

Lecturas sugeridas

Hay varios libros que he leído que pueden ayudar al desarrollo empresarial de una persona. Son los siguientes:

1. *The Monk and the Riddle* (*El monje y el acertijo*) de Randy Komisar (Harvard Business School Press). Este libro me lo regaló mi amigo Tom, mi corredor de bolsa. Tom es un excelente negociante de opciones pero es mejor para elegir pequeñas compañías que están empezando e invertir en ellas a medida que se hacen cada vez más grandes. Él me dio este libro en el momento en que estaba listo para vender una de mis compañías y seguir adelante. Después de leer el libro, me quedé con la compañía y comencé a construirla en lugar de venderla. Es un excelente libro sobre los grandes acertijos de la vida.
2. *First, Break All the Rules* (*Primero, rompe todas las reglas*) de Marcus Buckingham y Curt Coffman (Simon and Schuster). Es un libro excelente para cualquiera que maneje o sea líder de un grupo de personas. Este libro está basado en entrevistas a profundidad realizadas por la Organización Gallup a más de 80 000 gerentes de más de 400 compañías. En la Era Industrial, manejar personas era como pastorear ovejas. Hoy en día, en la Era de la Información, manejar personas es como pastorear gatos. Esto significa que actualmente cada persona necesita ser tratada como un individuo en lugar de como parte de un grupo. Este libro proporciona excelentes reflexiones sobre cómo lidiar con diferentes tipos de personas que van en diferentes direcciones y convertirlas en un equipo.
3. *Emocional Branding* (*Marcas emocionales*) de Daryl Travis (Prima Publishing). ¿Qué es el valor de una marca? Hace poco

leía que la planta, el equipo y otros activos de capital de Coca Cola valían aproximadamente ocho mil millones de dólares, mientras que la marca vale 80 mil millones.

Uno de los beneficios menos conocidos de invertir el tiempo necesario para crear un negocio es el beneficio de crear también una marca. En el mundo de competencia global cada vez mayor, entre mejor seas para crear un negocio así como para crear una marca, más rico te volverás.

Imagina por un momento el poder que IBM tiene sobre X Computadoras. X puede tener una mejor computadora, pero IBM tiene una mejor marca. Nosotros en richdad.com nos damos cuenta de que nuestro valor va mucho más allá de nuestros libros, juegos y demás productos. Estamos muy conscientes de crear una marca mundial así como de crear un negocio.

4. *Protecting Your #1 Asset* (*Protegiendo tu activo #1*) de Michael Lechter (Warner Books). Este libro pertenece a la serie de libros de los Asesores de Padre Rico. Michael Lechter es mi abogado. También es el esposo de mi socia de negocios y coautora, Sharon Lechter. Michael es uno de los abogados más importantes en cuanto a propiedad intelectual como marcas, marcas registradas y patentes. Como podrás darte cuenta a partir del ejemplo de Coca Cola, una marca o una idea pueden valer millones de dólares.

Quienes tienen en la cabeza una idea millonaria para un negocio o un producto no deben dejar de leer este libro. Tu activo número uno en la Era de la Información son tus ideas. Antes de divulgarlas, es importante que leas este libro. Los honorarios de Michael son altos, de modo que este libro es una ganga en información invaluable.

5. *SalesDogs* (*Vendedores perros*) de Blair Singer (Warner Books). Este libro también pertenece a la serie de libros de los Asesores de Padre Rico. Blair Singer ha sido uno de mis mejores amigos por más de veinte años. Blair y yo comenzamos juntos como vendedores peinando las calles de Hawai, buscando negocios.

Uno de los procesos educativos más importantes por los que pasé fue en primer lugar aprender a vender y en segundo aprender a manejar un equipo de más de 350 vendedores, esparcidos por Estados Unidos y Canadá. Era un trabajo duro pero aprendí mucho en el proceso. Comencé siendo un terrible vendedor y un terrible gerente de ventas. El proceso de aprender cómo ser un buen vendedor y un buen gerente de ventas fue invaluable aunque a veces fue doloroso.

El libro de Blair es esencial para cualquiera que quiera mejorar sus habilidades de ventas personales, una habilidad esencial para cualquiera que trabaje con gente y necesite dirigirla. Este libro también es importante para gerentes de ventas, porque aprender cómo manejar a un equipo de vendedores es una tarea en sí misma. Si el manejo de gente actualmente es como manejar gatos, manejar a un equipo de ventas es como manejar a un equipo de perros, perros con diferentes ladridos y diferentes hábitos. Por esa razón el libro se titula *Vendedores perros* porque una sala llena de vendedores en realidad es como una perrera, más que una oficina. Este libro ofrece reflexiones muy importantes sobre administración y negocios, envueltas en una visión humorística de los diferentes perros que constituyen un equipo de ventas.

Vendedores perros es un libro importante para cualquiera que quiera mejorar su habilidad de negocios número uno,

que es la habilidad de ser capaz de vender una idea a otras personas. En mi vida, he conocido a muchas personas inteligentes que luchaban financieramente simplemente porque no podían vender ni manejar a otras personas.

Un tip de la Infantería de Marina

Cuando recién me habían nombrado teniente de Marina en Vietnam, un comandante en jefe me dio el siguiente diagrama:

Misión
Equipo
Individuo

Dijo: "La mayor prioridad es la misión. El individuo es lo último".

Después de regresar de Vietnam, con frecuencia vi a más personas con un rango de prioridades diferente. En los negocios y en el mundo civil, con frecuencia veo gente que tiene una lista con el siguiente rango de prioridades:

Individuo
Equipo
Misión

En otras palabras, ellos están primero, su grupo en segundo lugar y la misión completa del negocio o la organización se encuentra al último, si es que se aparece.

En Vietnam, mi comandante en jefe explicó que, como oficiales subalternos, nuestro trabajo consistía en proteger la misión y el equipo de las traiciones de los individuos. En otras

palabras, nos entrenaron para *deshacernos*, de una u otra forma, de cualquiera dentro de nuestras filas que pensara en sí mismo primero y que, al hacerlo, pusiera en riesgo al equipo y a la misión. Aprender y practicar eso en combate afectó mucho mi forma de ser líder en los negocios.

Para quienes vieron la película de Steven Spielberg, *Rescatando al soldado Ryan*, en mi opinión la película más realista que he visto sobre la guerra, hay una gran moraleja en la película. En ella, Tom Hanks, un maestro de escuela que se convirtió en teniente del ejército, no pudo dispararle a un prisionero alemán. Para mí, ése fue el punto fundamental de la película... y también una de sus grandes moralejas. Como Tom Hanks no pudo hacer su trabajo, que en este caso era deshacerse de un individuo, el prisionero alemán, se puso en gran riesgo a sí mismo, a su equipo y a la misión del equipo. Al final, no sólo muchos de sus hombres fueron asesinados debido a su incapacidad de matar al prisionero alemán, sino que la misión casi fracasa y al final Tom Hanks es asesinado por el hombre a quien él no pudo matar.

Es una suerte que la mayoría de las personas nunca tendrán que enfrentar los horrores de la guerra ni algunas de las difíciles decisiones que te rompen el corazón que con frecuencia hay que tomar. No obstante, todos enfrentamos decisiones difíciles en nuestra vida personal y en nuestra vida de negocios. Algunos ejemplos son los siguientes:

1. La otra noche en una fiesta en casa de un amigo uno de los invitados se emborrachó mucho. Cuando se puso de pie para irse, el anfitrión le pidió que le entregara las llaves del coche y se ofreció a llamar a un taxi. El invitado se alteró mucho, negando que estaba demasiado borracho para manejar. Se dio una escena desagradable y el anfitrión persistió, al final

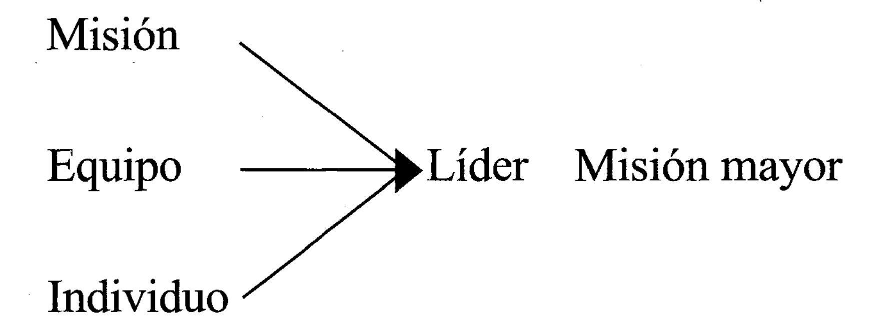
luchando contra el huésped en el piso y quitándole las llaves por la fuerza. Llamaron un taxi y mandaron a casa al invitado, seguro, pero muy alterado. El invitado y el anfitrión no se han hablado desde entonces. Para empeorar todavía las cosas, algunos de los demás invitados piensan que el anfitrión reaccionó de manera exagerada y ellos también han decidido no hablarle. Personalmente, pienso que el anfitrión fue muy valiente e hizo lo mejor que pudo hacer en ese momento. ¿Podía haber manejado las cosas de manera diferente? Claro. Pero hizo lo que pensaba que era mejor en ese momento. Eso es lo que hacen los líderes, incluso si lo que tienen que hacer no es lo mejor.

2. Hace años, mi padre rico descubrió que uno de sus gerentes más importantes estaba teniendo una aventura con una de las secretarias de su compañía. De inmediato, llamó al hombre y le pidió que se fuera. También le pidió que se fuera a la secretaria. Cuando le pregunté por qué, simplemente dijo: "Los dos están casados y tienen hijos. Cualquiera capaz de engañar a su cónyuge y a sus hijos es alguien que engañaría a cualquiera". No estoy diciendo que mi padre rico haya hecho lo correcto, pero, de nuevo, hizo lo que pensaba que era lo mejor en ese momento. Aunque ambos empleados eran muy importantes para él, sintió que sus acciones no estaban en el nivel de los valores que él quería para su compañía. Decía: "Cuando tomo una decisión, todos los demás saben en dónde están parados".

Las dos historias son ejemplos de liderazgo. Se ha dicho que "los líderes hacen las cosas correctas y los gerentes hacen las cosas de manera correcta". Mi padre rico estaba de acuerdo con esa afirmación. Decía: "El liderazgo no es un concurso de popularidad. Los líderes inspiran a otros para ser líderes".

Una lección final de Vietnam

Al final de su plática con los oficiales subalternos, mi comandante en jefe añadió las siguientes palabras a su plática y a su diagrama:



El comandante en jefe dijo después: "Un líder es responsable con la misión, con el equipo y con los individuos. Pero, como puedes ver, un buen líder también debe ser un buen seguidor... dándose cuenta de que la misión de su equipo es importante porque es parte de una misión más grande y que responde a una llamada mayor".

Mi padre rico decía: "Una honda es sólo una honda. Cuando David se ofreció a encargarse de Goliat, las mayores fuerzas del mundo se ofrecieron con él". También decía: "Siempre recuerda que el juego más rico del mundo es sólo un juego con una misión y una llamada mayor".

Así que, para cerrar, te dejo con este pensamiento. Todos los días sin excepción, nacen nuevos Goliats y nuevos Goliats se ofrecen. Lo que necesita el mundo son Davides cada vez más poderosos, armados con tan sólo una honda, pero respaldados por las fuerzas más poderosas del mundo. Sin importar si eliges jugar el juego más rico del mundo o no, sólo debes saber que tú también puedes tener acceso al poder de la honda de

David. Lo único que tienes que saber es quién es tu Goliat y luego encontrar el valor para dar un paso adelante con valentía. En el momento en que lo haces, empiezas a jugar el juego más rico del mundo, un juego en donde las recompensas son mucho más importantes que el dinero. Cuando das un paso adelante tomas el poder que estaba detrás de la honda de David. Cuando encuentres ese poder, tu vida nunca volverá a ser la misma. Como decían en *La guerra de las galaxias*, la versión moderna de David y Goliat: "Que la fuerza esté contigo". Esa fuerza invisible es el mayor apalancamiento de todos y está disponible para todos nosotros. Lo único que tienes que hacer es dar un paso adelante y asumir algo mayor que tú mismo.

La conclusión de este libro es sobre las recompensas de construir o adquirir activos que trabajen duro para que tú no tengas que hacerlo.

Capítulo 19

Excelentes tips

Cosas que la mayoría de las personas pueden hacer para hacerse ricas rápidamente y mantenerse ricas para siempre

El proceso de retirarte joven y rico es un proceso mental y emocional, más que un proceso físico. Si estás preparado mental y emocionalmente, lo que tienes que hacer físicamente es muy poco. Los siguientes son algunos procesos mentales y emocionales extra que probablemente querrás incorporar a tu vida. Si regularmente llevas a cabo esos sencillos procesos que se sugieren y se convierten en parte de tu vida, confío en que retirarte joven y rico se convertirá en una posibilidad más real para ti.

¿Por qué necesitas un cheque quincenal?

Cuando estaba en la preparatoria, mi padre rico con frecuencia hacía que me sentara junto a él cuando llegaban personas que solicitaban un empleo. Durante una de esas entrevistas, un hombre pocos años mayor que él llegó para hacer una solicitud para un puesto administrativo en una de las compañías de mi padre rico. Ese solicitante tenía alrededor de 45 años, estaba bien preparado, tenía un currículum impresionante, un

excelente historial de empleo, estaba bien vestido y parecía seguro y competente. A medida que progresaba la entrevista, ese caballero continuamente le recordaba a mi padre rico que había asistido a una excelente universidad estatal y que había recibido su título de maestría en administración de empresas por parte de una prestigiada universidad de la Costa Este, con honores.

"Tengo interés en contratarlo", dijo mi padre rico, después de entrevistarlo durante aproximadamente una hora. "Pero, ¿por qué quiere un sueldo tan alto?"

De nuevo, el solicitante hizo referencia a su impresionante preparación y a su historial de trabajo, diciendo: "Estoy bien preparado, tengo la experiencia de trabajo adecuada, lo que me hace estar altamente calificado para el empleo y me hace merecedor del sueldo".

"No estoy en desacuerdo", dijo mi padre rico. "Pero déjeme preguntarle lo siguiente. Si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un cheque quincenal?"

Esta pregunta desconcertó al solicitante. Tartamudeó un poco y luego dijo: "Bueno, todo el mundo necesita un empleo. Todos necesitamos un cheque quincenal".

La habitación se quedó muy silenciosa mientras mi padre rico dejaba que su respuesta hiciera eco. Era obvio que el solicitante provenía de una realidad diferente, de un contexto diferente, de una mentalidad diferente a la de mi padre rico. Se estaba llenando de argumentos y estaba comenzando a defender su realidad, en vez de tratar de entender la realidad de mi padre rico. Mirando al solicitante, mi padre rico dijo con tranquilidad: "Yo no. Si el negocio se desplomara, yo de todas formas nunca necesitaría un cheque quincenal". Luego se volvió hacia su hijo y hacia mí y dijo: "Esos chicos no. Trabajan para mí gratis. Por eso un día

van a ser mucho más ricos que usted, incluso si no asisten a una escuela tan buena como a la que usted asistió o si no reciben los honores académicos que usted tiene. No quiero que esos chicos quieran o necesiten nunca un cheque quincenal". Con eso, mi padre rico tomó el currículum del solicitante, lo colocó encima de una pila de otros currículos y dijo: "Lo llamaré si estoy interesado en contratarlo". La entrevista terminó.

Tips sobre cómo hacerse rico rápidamente

En *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre cómo mi padre rico tomó mi trabajo de diez centavos por hora y me ofreció su realidad, la realidad de que podía hacerme rico más rápidamente si trabajaba gratis. La gente con frecuencia dice: "En realidad tú no trabajaste gratis" o "mi casa es un activo". Poco saben que a pesar de haber leído el libro siguen viendo el mundo desde su misma realidad, contexto o mentalidad.

Cuando mi padre rico preguntó al solicitante "si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un cheque quincenal?", le estaba pidiendo que expandiera su realidad. Sin embargo, en vez de hacer su mejor esfuerzo para expandir su realidad, el solicitante discutió y defendió su realidad, su mentalidad cerrada y, por todo propósito práctico, acabó con sus posibilidades de que mi padre rico lo empleara.

Un mundo sin cheques quincenales

Creé el juego CASHFLOW para enseñarle a la gente cómo vivir en un mundo sin cheques quincenales. Las personas que juegan repetidamente, con frecuencia descubren que la posibilidad de un mundo así es mucho más emocionante que trabajar duro toda su vida para obtener un cheque quincenal. Si quieres

retirarte lo más joven y rico posible, necesitarás considerar la existencia de un mundo sin cheques salariales. Si en tu realidad, contexto o mentalidad necesitas un cheque salarial, las posibilidades de retirarte joven y rico son pocas. Mi padre rico decía con frecuencia: "Las personas que necesitan un cheque quincenal son esclavas del dinero. Si quieres quedar en libertad, nunca debes necesitar un salario ni un empleo". Así que, si deseas en serio retirarte joven y rico, tú también necesitarás cambiar tu realidad a la posibilidad de un mundo sin una paga ni un empleo fijos. Cuando cito este contexto a la mayoría de las personas, casi puedes sentir cómo se eleva su presión arterial, cómo se endurece su pecho y su estómago y casi puedes escuchar cómo su mente subconsciente se apodera de su pensamiento consciente. El miedo de no tener una paga segura para cubrir su supervivencia financiera es un miedo que la mayoría conocemos bien. Si tienes dificultades para verte en un mundo donde no se necesita una paga o un empleo seguro, entonces tu primer paso es comenzar preguntándote: "¿Cómo puedo hacerme rico sin una paga o un empleo fijos?" En el momento en que comienzas a hacerte esa pregunta, abres tu mente y comienzas tu viaje hacia otra realidad.

Cuando mi padre rico le preguntó a la persona que solicitaba el empleo: "Si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un salario?", le estaba pidiendo que extendiera su realidad y viera otra realidad. En cambio, el solicitante discutió y defendió su realidad, pensando que era la única. He visto a mi padre rico haciéndole la misma pregunta a otros solicitantes. Era su manera de tratar de ayudar al solicitante. Era su manera de intentar enseñarle una lección financiera muy básica y muy importante, la lección de que el dinero no te hará rico... de que un empleo muy bien remunerado por sí mismo no

soluciona las necesidades financieras de una persona. Cuando mi padre rico le hacía esa pregunta a cualquiera, estaba tratando de hacer que esa persona entendiera que el éxito académico no necesariamente es igual al éxito financiero. Como decía a menudo: "Un coeficiente intelectual académico alto no necesariamente significa que tienes un coeficiente intelectual financiero alto". Durante las entrevistas con la persona que estaba tan orgullosa de sus logros financieros, en realidad mi padre rico estaba haciendo su mejor esfuerzo para descubrir si esa persona estaba interesada en aprender cómo elevar su coeficiente intelectual financiero. Como dije, he visto a mi padre rico hacerle esa misma pregunta a otros solicitantes. Quienes escuchaban su realidad y estudiaban con mi padre rico mientras trabajaban con él se hicieron muy ricos, se retiraron pronto y vivieron vidas de libertad financiera... aunque no les pagaron los salarios altos que querían en un inicio.

El punto es el siguiente: Si quieres retirarte joven y rico, el coeficiente intelectual financiero es más importante que el académico. Los siguientes son realmente tips de cómo incrementar tu coeficiente intelectual financiero para que puedas empezar a vivir en un mundo sin necesidad de cheques con sueldos. Entre más pronto puedas ver un mundo sin cheques con sueldos, mejores oportunidades tendrás de hacerte rico más rápido.

Tip excelente #1

Así que el tip excelente #1 es empezar a verte en un mundo o realidad donde nunca más necesitarás un salario ni un empleo. No significa que no trabajarás nunca más, simplemente significa que dejarás de estar tan necesitado financieramente o incluso desesperado, vendiendo tu preciosa vida por un poco de dinero, viviendo con el miedo de perder el cheque quincenal o incluso de ser sustituido.

Una vez que puedes visualizar un mundo en donde nunca más necesites un salario, comenzarás a ver el otro mundo... el mundo sin empleos ni pagas.

Bill Gates está mal pagado

Hace unos años, vi un encabezado que decía: "Bill Gates no es el hombre mejor pagado del mundo". El artículo decía que hay muchos ejecutivos en el mundo de los negocios a quienes se les paga mucho más que a Bill Gates y, no obstante, él es el hombre más rico del mundo. El artículo afirmaba que, en ese momento, a Gates sólo se le pagaban alrededor de 500 000 dólares al año, pero que su base de activos era de miles de millones y estaba creciendo.

Tip excelente #2

Si te deshaces de la idea de que necesitas un salario fijo por un ingreso ganado, la siguiente pregunta que debes hacerte es qué tipo de ingreso quieres. Por ejemplo, antes en este libro afirmé que existen tres tipos básicos de ingreso, los cuales son:

1. Ganado – dinero a 50 por ciento
2. Portafolio – dinero a 20 por ciento
3. Pasivo – dinero a 0 por ciento

Ésas son las tres categorías principales, sin embargo, hay muchos otros tipos de ingreso. La mayoría de las personas se pasan la vida estudiando y trabajando duro para obtener un ingreso ganado, razón por la cual tan pocas personas se retiran jóvenes o ricas. Si deseas en serio retirarte joven, comienza a estudiar los diferentes tipos de ingreso, que te permiten hacerte

rico sin trabajar para siempre. Algunos de los demás tipos de ingreso son los siguientes:

4. Ingreso residual, que es el ingreso de un negocio, como los negocios de mercadotecnia en red o los negocios en franquicia que tienes pero que alguien más dirige.
5. Ingreso de dividendos, que puede ser el que proviene de acciones.
6. Ingreso de intereses, es el que proviene de ahorros o bonos.
7. Ingreso de regalías, puede ser el que proviene de canciones o libros que has escrito y de marcas e inventos (sean o no patentables) que has creado.
8. Ingreso de instrumentos financieros, como el que proviene de escrituras fiduciarias de bienes raíces

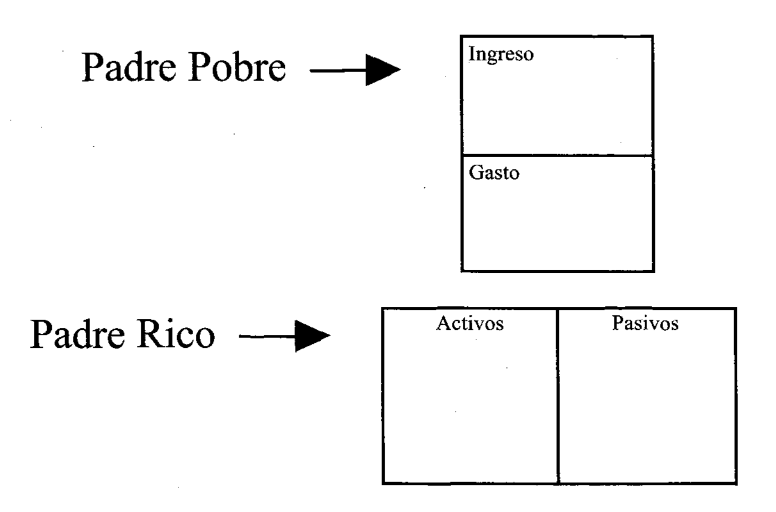
Así que el tip excelente es que, una vez que te acostumbres a la idea de no tener el ingreso de un empleo o de tu mano de obra, entonces podrás comenzar a investigar los distintos tipos de ingreso que provienen de distintos tipos de activos. Mi padre rico quería que Mike y yo estudiáramos e investigáramos los diferentes tipos de ingreso y que luego decidiéramos qué tipo queríamos estudiar con mayor profundidad.

Puedes ir a la biblioteca o preguntarle a tu contador sobre los diferentes tipos de ingreso que hay... ingreso que se deriva de otras cosas además de tu mano de obra. En el momento en que comiences a estudiar y a encontrar los diferentes tipos de ingreso que te interesan, éstos comienzan a crecer para hacerse parte de tu nueva realidad que se está expandiendo.

El punto es no hagas demasiado. Simplemente deja que los demás tipos de ingreso y activos entren en tu realidad. Entre más se establece la idea de los diferentes tipos de ingreso, entre

más piensas sobre tal ingreso, sin la presión de tener que hacer algo, más se arraiga en tu cerebro la idea y comienza a crecer. La mayoría de las personas piensan que deben hacer algo de inmediato, pero ésa no es mi experiencia. Yo simplemente dejé que la idea de invertir en bienes raíces para obtener ingreso pasivo me rondara en la mente años antes de comprar mi primera propiedad. Un día me desperté y supe que era momento de comenzar a tomar clases y comenzar a invertir. Relativamente no requirió de ningún esfuerzo... pero sólo después de que dejé que la idea se volviera parte de mi nueva realidad.

Cuando ves un estado financiero, es comprensible por qué mi padre pobre insistía en tener un empleo seguro.



Como mi padre pobre no tenía activos y siempre decía: "Invertir es arriesgado", naturalmente se aferraba desesperadamente a su empleo. Después de todo, eso era lo único que tenía y el único ingreso que conocía era el ingreso ganado.

Mi padre rico hizo que su hijo y yo enfocáramos nuestra atención en adquirir activos y en desarrollar nuestro coeficiente intelectual financiero por medio del cual íbamos a adquirir

nuestros activos. Como habíamos adquirido la importancia del coeficiente intelectual financiero, su hijo y yo trabajamos diligentemente incrementando siempre nuestras habilidades para adquirir esos activos. Aunque estábamos nerviosos al inicio, hoy, adquirir activos es divertido, fácil y emocionante. Cuando digo que es fácil hacerse rico rápidamente y mantenerse rico para siempre, es cierto, si te das el tiempo para permitir que esa realidad crezca en tu realidad.

Mientras estaba de viaje en Australia, un joven maletero tomó mis maletas en el aeropuerto y dijo: "Me encantan sus libros".

Le agradecí por habérmelo dicho y le pregunté qué había aprendido.

"Bueno, lo primero que aprendí es que un empleo nunca me hará rico. Así que tengo un empleo en las noches e invierto el dinero de mi segundo empleo en bienes raíces".

"Genial", contesté. "¿Qué has hecho hasta ahora?"

"He comprado seis propiedades en un año y medio".

"Genial", dije. "Estoy orgulloso de ti. ¿Has ganado algo de dinero?"

"No, todavía no", dijo el joven apuesto. "Pero he aprendido algo muy importante".

"¿Y qué es?", pregunté.

"Se vuelve más fácil. Una vez que superé mi duda, miedo y falta de dinero iniciales, encuentro que se vuelve más fácil ser inversionista. Entre más tratos veo y entre más inversiones compro, más fácil se vuelve invertir. Mi coeficiente intelectual financiero nunca habría aumentado si hubiera dejado que mi duda y mi miedo me mantuvieran paralizado. En vez de sentir miedo hoy, me siento emocionado, aunque todavía no he ganado mucho dinero... de hecho pierdo dinero en dos de mis seis inversiones. Como usted dice en sus libros, los errores son experiencias

de aprendizaje. Son invaluables si aprendes de ellos. Así que ahora puedo verme siendo un inversionista de bienes raíces de tiempo completo algún día no muy lejano. En unos años, nunca más volveré a necesitar un empleo o un cheque quincenal".

"¿Tienes una meta, una fecha específica en la que habrás salido de la carrera de la rata financieramente libre?", pregunté.

"Definitivamente", dijo el joven con una sonrisa. "Tengo otros tres amigos como de la misma edad. Todos lo estamos haciendo juntos. No desperdiciamos nuestro tiempo como lo hacen otros chicos de nuestra edad. Estudiamos, asistimos juntos a seminarios y nos ayudamos a invertir entre nosotros. No planeamos seguir las huellas de nuestros padres. No queremos cometer los mismos errores que cometieron ellos, trabajando por 45 años, temerosos de perder nuestros empleos, esperando un aumento de sueldo y esperando hasta los 65 años para retirarnos. Mis padres trabajaron tan duro para ascender por la escalera corporativa que no tuvieron tiempo para los niños ni para las cosas que realmente amaban. Ahora se están preparando para retirarse, pero están viejos. Yo no quiero ser como ellos. No quiero ser viejo cuando deje de trabajar. Los cuatro tenemos menos de 24 años y todos tenemos la meta de ser libres financieramente para la edad de 30 años".

"Felicidades", dije y le di un apretón de manos. Mientras terminaba de procesar mis maletas para el vuelo, le agradecí por haber leído mi libro y por haberme hecho sentir como un padre orgulloso.

Mientras yo dejaba el mostrador, el joven sonrió y gritó: "Lo mejor es que se está haciendo más fácil", dijo el joven. "Entre más me enfoco en construir mis activos, más fácil se está haciendo".

Le dije adiós con la mano y me apresuré a tomar mi vuelo.

Revisa nuestro sitio de Internet en busca de nuevas ideas

En los próximos años, los que formamos richdad.com estaremos agregando cada vez información a nuestro sitio de Internet. Nuestro sitio está dedicado a ayudar a cualquiera a obtener las ideas, la educación y la experiencia necesarias a través de las cuales poder retirarse joven y rico. Revisa nuestro sitio de Internet con regularidad y haz que retirarte joven y rico sea tu realidad.

En mi realidad, entre mejor seas en adquirir activos, más fácil se vuelve hacerse rico más y más rápido. Si mantienes tu humildad, a pesar de ser rico, si eres agradecido con relación a tu riqueza en vez de ser arrogante, creo que tienes una mejor posibilidad de conservar ese dinero para siempre.

Así que sigue revisando nuestro sitio de Internet para obtener la información y las ideas más recientes. En el futuro cercano, tendremos en línea nuestros juegos CASHFLOW 101 y 202 en Internet para que puedas divertirte jugando y aprendiendo de personas justo como tú... personas que quieren retirarse jóvenes y ricas.

Específicamente de Sharon

La mayoría de las veces, entrelazo mis filosofías financieras con las de Robert cuando escribimos en coautoría los libros de *Padre Rico.* Yo permanezco relativamente invisible. Sin embargo, de vez en cuando, tengo una opinión tan fuerte sobre un tema que decidimos destacarlo para ti. ¡Ésta es una de esas veces!

¡La mayoría de mis compañeros contadores, especialistas en planeación financiera y banqueros simplemente no lo entienden! El camino hacia la libertad financiera es simplemente:

COMPRAR ACTIVOS

"Compra activos que generen flujo de efectivo AHORA, ¡no en algún momento en el futuro!"

Recuerda la forma en que el padre rico define los activos: "Los activos te ponen dinero en la bolsa, los pasivos quitan dinero de tu bolsa". Es así de simple. Entre más activos puedas comprar, más estará trabajando para ti tu dinero.

Muchos contadores, especialistas en planeación financiera y banqueros están atorados en cálculos de valor neto. Simplemente no entienden el flujo de efectivo. Han sido formados con la idea de que apartas dinero hasta que lo necesitas en algún momento en el futuro, ésta es la mentalidad de un ahorrador. Si trabajaran con sus clientes para generar flujo de efectivo de activos AHORA, sus clientes tendrían una situación financiera mejor, ahora y en el futuro.

El problema es que cuentan tu valor neto, incluyendo tu casa, tu coche, tus palos de golf y todas las demás propiedades personales, como activos. Nosotros a todo eso lo denominamos chucherías. Así NO es cómo un inversionista analiza el valor neto. Revisa tus estados financieros y quita todos los elementos de tu columna de activos que no te genere flujo de efectivo actualmente.

Cuando tienes activos que generan suficiente flujo mensual para cubrir tus gastos mensuales, ¡eres financieramente libre!

¡COMPRA ACTIVOS, no pasivos!

Sharon Lechter

Tip excelente #3

El tip excelente #3 puede sonar extraño así que por favor lee con cuidado. El tip excelente #3 es decir mentiras sobre tu futuro.

El joven maletero podía ver su futuro y estaba emocionado al respecto. No todo el mundo es capaz de ver un futuro tan brillante, razón por la cual el tip excelente #3 puede sonar extraño, aunque es una parte importante en el proceso de retirarte joven y rico.

Hace unos meses, estaba impartiendo un curso sobre inversión y varios de los participantes no pudieron dejar de decir cosas como:

1. No puedo hacer eso.
2. Yo nunca seré rico.
3. No soy buen inversionista.
4. No soy lo bastante listo.
5. Invertir es arriesgado.
6. Nunca conseguiré el dinero par hacer lo que quiero.

En la clase había una psicoterapeuta muy importante que levantó la mano para ayudar. Dijo: "Todo lo que se diga sobre el futuro es una mentira".

"¿El futuro es una mentira?", pregunté. "¿Por qué lo dice?"

"Primero que nada", dijo. "Quiero dejar en claro que no estoy animando a nadie a que mienta con el propósito de engañar. ¿Está claro?"

Yo asentí con la cabeza. "Entiendo, pero mi pregunta es ¿por qué dice usted que el futuro es una mentira?"

"Buena pregunta", dijo. "Me alegra saber que usted mantiene una mente abierta. A lo que me refiero con que el futuro es una mentira es a que cualquier cosa que se diga sobre el futuro

no es un hecho, así que todo lo que se diga sobre el futuro técnicamente es una mentira".

"¿Y eso de qué manera resulta útil para estos participantes que no parecen poder sacudirse algunas de sus percepciones negativas sobre sí mismos o sobre sus pasivos?"

"Cuando la persona que dijo: 'Yo nunca seré rico' estaba haciendo una afirmación sobre algo que supuestamente era verdad en el futuro... en este caso la idea de que él nunca será rico", dijo la terapeuta. "Bueno, esa afirmación técnicamente es una mentira. No estoy diciendo que ese individuo sea un mentiroso, sólo estoy diciendo que la afirmación es una mentira, puesto que el futuro todavía no ha sucedido".

"Entonces, ¿qué significa?", pregunté.

"Significa exactamente lo que usted ha estado tratando de que se dé cuenta la clase. Necesitan entender que lo que dicen y lo que piensan tiene el poder de hacerse real y hacerse su realidad. Así que muchas personas dicen mentiras sobre su futuro y esas mentiras se convierten en su futuro."

"Quiere usted decir que cuando alguien dice 'Yo nunca seré rico', está diciendo una mentira porque está haciendo referencia a un evento proyectado en algún momento en el futuro. ¿Es eso lo que quiere decir?"

"Exactamente", dijo la terapeuta. "Y el problema es que una mentira se convierte en verdad".

"¿Así que, cuando alguien dice 'Invertir es arriesgado', en alguna forma está diciendo una mentira si está hablando sobre el futuro?"

"Sí... y entonces una mentira se convierte en verdad, si no cambia la mentira. Siempre recuerde que cualquier cosa en referencia con el futuro técnicamente es una mentira simplemente porque nada en el futuro es todavía un hecho o una verdad".

"Entonces, ¿de qué manera está información es útil?", volví a preguntar.

"Bueno, como terapeuta, he descubierto que las personas menos exitosas, más infelices y menos satisfechas dicen las mentiras más horribles sobre sí mismas. Dicen lo que usted ha estado tratando de impedir que diga la gente. Dicen: 'Yo nunca seré rico', 'yo nunca haré eso', 'eso nunca funcionará'. Todas son mentiras... pero son mentiras que tienen el poder de convertirse en verdades".

"Y si no dicen esas mentiras, pasan tiempo con otras personas que les dirán esas mismas mentiras", agregué.

"Es verdad", dijo la terapeuta. "Dios los hace y ellos vaya que se juntan".

"Y también pasa con los mentirosos", dije.

La terapeuta rió entre dientes y asintió para mostrar que estaba de acuerdo.

"De modo que le pregunto una vez más, ¿de qué manera es útil esta información iluminada?", pregunté.

"Bueno, como todo lo que se diga sobre el futuro técnicamente es una mentira, ¿por qué no decir mentiras sobre el tipo de futuro que quieres en vez de sobre el tipo de futuro que no quieres?", contestó la terapeuta.

En silencio, pensé en lo que ella había dicho, al igual que el resto de la clase. Finalmente dije: "¿Mentir sobre el futuro a propósito?"

"Claro, todos lo hacemos, algunos lo hacemos de manera inconsciente o automática. Déjeme preguntarle algo: ¿Con relación al dinero, su padre rico hablaba del futuro de manera positiva?"

"Sí", dije.

"¿Y gran parte de lo que él decía se volvió verdad?", preguntó.

De nuevo dije: "Sí".

"Y con relación al dinero y al futuro, ¿su padre rico hablaba de manera negativa?"

"Sí", dije.

"¿Y lo que decía se volvió verdad?"

Asentí con la cabeza.

"Entonces las dos mentiras se volvieron verdad", dijo la terapeuta.

Yo sólo asentí, dándome cuenta de que los dos hombres estaban mintiendo sobre su futuro y no obstante sus mentiras se volvieron verdad. "¿Entonces usted está diciendo que yo debería mentir sobre el futuro que quiero en lugar de sobre el futuro que no quiero?"

"Sí", dijo ella. "Eso es exactamente lo que estoy diciendo. De hecho, le apuesto que ya lo hace. Le apuesto que cuando estaba deprimido seguía diciéndoles a su esposa y a sus amigos cercanos lo bueno que iba a ser el futuro y la enorme cantidad de dinero que iba a hacer. Seguía diciéndolo aunque no tenía un centavo a su nombre".

Riendo entre dientes dije: "Sí, lo hacía. Pero sólo le contaba mis mentiras a amigos que me querían y me apoyaban. Nunca le conté mis mentiras positivas sobre mi futuro a personas que las echaran por tierra".

"Muy sabio de su parte", dijo la terapeuta. "¿Y qué mentiras le decía a su esposa durante sus momentos financieros más oscuros?"

"¿Quiere que se las diga a la clase?", pregunté, avergonzándome un poco.

"Sí. Dígale a la clase lo que usted decía realmente en los peores momentos".

Pensé durante un tiempo y recordé un momento en que Kim y yo estábamos en nuestro punto financiero más bajo. Lenta-

mente dije a la clase: "Me recuerdo abrazando fuerte a Kim y diciéndole: 'Algún día todo esto habrá quedado atrás. Algún día seremos más ricos de lo que jamás hayamos imaginado. Hoy nuestro problema es no tener suficiente dinero, pero, algún día no muy lejano, nuestro problema será tener demasiado dinero'."

"¿Y eso se ha vuelto verdad?", preguntó la terapeuta.

"Sí, así es", contesté. "Más de lo que pudimos haber soñado. Me da un poco de vergüenza decir que hoy tenemos un gran problema de demasiado dinero. Me doy cuenta del medio tan pobre del que provengo porque hoy Kim y yo tenemos dificultades para pensar en cosas que podemos comprar. Gran parte de nuestro dinero va a obras de caridad, pero sigue quedando bastante y necesitamos expandir nuestra realidad sobre lo que compramos puesto que podemos pagar casi cualquier cosa en la que podemos pensar. Tratar de encontrar cosas que comprar que estén más allá de lo que podemos pagar es un proceso muy interesante".

"¿Por qué cree que sus mentiras se hicieron verdad?", contestó.

El veinte por ciento de las personas son mentirosas de hueso colorado

"Porque mis dos padres insistían en que nunca hiciera una promesa que no pudiera cumplir. Y si no podía cumplir la promesa, yo debía ser el primero en informar a la persona con quien rompiera la promesa que el acuerdo no podía ser mantenido. Mis dos padres remarcaban que nuestro valor está en nuestra palabra y los dos eran fieles a su palabra".

"Muy bien", dijo la terapeuta. "Verás, cerca de 80 por ciento de las personas básicamente son honestas. Cerca de veinte por ciento son mentirosas de hueso colorado y no importa lo que

hagan, tienen que mentir. Así que aunque mienten positivamente sobre su futuro financiero, de cualquier forma se convierte en una mentira negativa, puesto que los mentirosos de hueso colorado no tienen integridad en el alma. Pero he descubierto que la mayoría de las personas son honestas, así que aun cuando mienten, sus mentiras se vuelven verdad".

La terapeuta hizo una pausa por un momento y luego dijo: "Ya fue suficiente de hablar sobre mentiras. Empecemos a aprender cómo mentir positivamente sobre nuestro futuro. Y recuerden, el propósito de este ejercicio no es engañar sino ayudar a que cada uno de nosotros pase a una realidad nueva y mejor sobre sí mismo".

Acepté y la terapeuta hizo que los alumnos se pusieran en parejas. "Ahora" dijo. "Quiero que le digan a su compañero la mejor y mayor mentira de lo ricos que quieren ser en el futuro. Cuéntenles sobre los millones de dólares que reciben al mes de sus inversiones de bienes raíces, sobre la ganancia que reciben de su compañía de petróleo y sobre lo grande que es la mansión en donde viven".

Algunas personas tenían dificultades para decir mentiras exageradas sobre su éxito financiero futuro. Otras estaban bastante experimentadas en el proceso. No obstante, en cuestión de minutos, la energía de la habitación estaba al ciento por ciento y el ruido era ensordecedor. Hubo estallidos de risa histérica cuando la gente decía mentiras gigantescas y exageradas sobre su futuro. A la mayoría de las personas realmente les encantó que se les diera permiso para contar historias exageradas sobre su éxito financiero futuro. Muchas reportaron que su vida y su futuro había cambiado en ese momento.

Así que el tip #3 es que cada vez que te sientas deprimido y que estés contando mentiras negativas sobre ti y sobre tu futuro financiero, encuentra a un amigo de confianza y pregúntale si

le puedes decir una enorme mentira sobre el inmenso éxito financiero que tendrás en el futuro. Pienso que te parecerá una excelente terapia y, quién sabe, tal vez la mentira sobre tu futuro financiero se vuelva verdad algún día.

Si tienes el valor suficiente, no esperes hasta que te sientas deprimido para comenzar a mentir de manera positiva. Lo antes posible, encuentra a un amigo o ser querido de confianza y pídele permiso para que te deje contarle enormes mentiras sobre lo fantástico que será algún día tu futuro financiero. Como dije, puede ser muy divertido y la mentira que dices o puede volverse verdad el día de mañana.

El rey del jonrón

El punto es que tu futuro todavía está por hacerse. Bien puedes conformarlo hoy y conformarlo de la manera en que quieres que sea, en vez de pensar en lo que temes que no sea. Cuando piensan en cambiar su futuro, demasiadas personas se van al *escenario del peor caso posible*, en vez de al *escenario del mejor caso posible*. Peor o mejor, de cualquier forma el escenario futuro es una mentira, por lo menos según con la terapeuta. El gran Babe Ruth tenía el hábito de tomar su bat y dirigirlo hacia la valla de jonrón. Era su manera de decir "voy por la pared". Lo hacía continuamente aunque le hacían más *strickes* que a la mayoría de las personas. Aunque era a quien más *strickes* le hacían, nunca dejó de señalar su bat a la lejana pared y hoy en día se le conoce como el rey del jonrón, no como el rey de los *strickes*.

El coco

Cuando éramos niños, muchos nos imaginábamos que el coco se escondía debajo de nuestra cama o en nuestro clóset. Algunos per-

manecíamos despiertos temblando y preocupándonos por ese personaje que existía sólo en nuestra mente, bien entrada la noche, cuando todas las luces estaban apagadas. Después de que crecimos, muchos reemplazamos al coco con el cobrador de cuentas o con algún horrible desastre financiero que todavía no ha sucedido. Sin importar si es el coco o el cobrador de cuentas, los resultados son los mismos... permanecemos despiertos por la noche preocupándonos por cosas de las que realmente no deberíamos de preocuparnos. También deprimimos nuestro futuro diciéndonos mentiras a nosotros mismos sobre alguna calamidad o desastre financieros que no ha ocurrido y puede ser que no ocurra nunca.

Así que en vez de despertar por la mañana y actuar como Babe Ruth señalando nuestro bat de jonrón hacia la valla, nos dirigimos a tumbos hacia un trabajo, vendiendo nuestra preciada vida por un poco de dinero, viviendo con una falsa sensación de seguridad financiera proveniente de un coco imaginario que dice: "¿Qué tal si pasa esto?", "¿Qué tal si pasa aquello?", "¿Qué pasa si...?" La persona puede ser mayor, pero el coco sigue existiendo y continúa despojando a las personas de maravillosas posibilidades de vida. Por eso este proceso de mentir sobre el futuro puede se un proceso valioso para las personas honestas que quieren avanzar con valentía, señalando su bat de béisbol a la valla lejana, muy lejana.

Mi padre rico decía: "Todos tenemos buena suerte y mala suerte. Las personas que no tienen éxito viven su vida sin hacer nada, evitando la mala suerte y también la buena suerte. Es difícil tener cualquier tipo de suerte si estás sin hacer nada, paralizado por el miedo. Una persona exitosa es alguien que pone manos a la obra y toma lo bueno con lo malo, sabiendo que puede convertir la mala suerte en buena suerte".

Un día un reportero me preguntó cómo superé mi miedo al fracaso y cuáles eran algunos tips sobre el secreto de mi éxito.

Pensé por un momento y dije: "Mi padre rico me enseñó a convertir la mala suerte en buena suerte". Así que en cuanto a la buena suerte, comienza con pasos de bebé y ve tras la vida que sueñas en vez de vivir temiendo alguna pesadilla imaginaria. No dejes que el coco te robe tus sueños. Sé como Babe Ruth... di grandes mentiras sobre tu futuro y batea con valentía hacia la valla.

Una nota importante: Por favor recuerda que este tip no es una licencia para mentir con el intento de engañar o encubrir la verdad. Yo nunca aprobaría una práctica así. La recomendación anterior es sólo para personas honestas, *no* para mentirosos habituales. Si tú eres un mentiroso habitual, por favor busca ayuda profesional y comienza a decir la verdad en lugar de mentir.

12 Tips más para ti

Resumen de tips anteriores de este libro con la inclusión de algunos tips adicionales

En la introducción, prometí que proporcionaría una lista de cosas que cualquiera puede hacer para mejorar su posibilidad de retirarse joven y rico. La mayoría ya se han discutido, pero una lista de revisión simple y condensada puede resultar útil.

Se trata de cosas que yo hago con regularidad. Son cosas que me han ayudado en gran medida para retirarme joven y rico. Confío en que también te pueden resultar útiles a ti. Siempre recuerda que el proceso de retirarte joven y rico es principalmente un proceso mental y emocional... más que un proceso físico. Una vez que empieces el viaje en tu mente y en tu corazón, el resto de ti pronto seguirá.

1. *Decide.* Todos los días, me levanto y elijo quien y qué quiero ser. Me pregunto: "¿Quiero vivir hoy como una persona con un contexto pobre, un contexto de clase media o un contexto rico?"

Recuerda que una persona con un contexto pobre dirá algo como: "Yo nunca seré rico". Una persona con un contexto de clase media puede decir: "Tener un trabajo seguro es algo importante". Una persona con un contexto rico puede decir: "Necesito incrementar mi coeficiente intelectual financiero para poder trabajar menos y ganar más dinero".

2. *Encuentra un amigo o ser querido que quiera hacer el viaje contigo.* Sé que yo no lo habría hecho sin mi esposa, Kim, y mis amigos como Larry Clark. Asegúrate de tener amigos que exijan más de ti en vez de decirte por qué no puedes hacer lo que quieres hacer.

Elegir los amigos o compañeros de vida adecuados es muy importante para lograr una vida exitosa. Si tienes amigos o familiares que no están comprometidos con mejorar su coeficiente intelectual financiero, la vida puede ser una larga lucha financiera, sin importar cuánto dinero ganes.

3. *Busca consejo competente y comienza a construir tu propio equipo de asesores legales y financieros.* Siempre recuerda lo que decía mi padre rico: "Tu consejo más costoso es el consejo gratuito que recibes de amigos y familiares que luchan financieramente". Mi padre rico más adelante expandió su afirmación para incluir a asesores financieros que no ponían en práctica sus palabras o que no compraban los productos de inversión que te vendían. De nuevo, elegir a las personas adecuadas es una habilidad muy importante. Las personas pueden ser activos o bien pasivos.

Un día, mi padre rico me dijo: "Si tu auto está descompuesto lo llevas con un mecánico capacitado para que lo arregle. En el momento en que recoges el auto, sabes si el mecánico fue bueno o no. El problema con esos supuestos asesores financieros profesionales es que hasta años después sabrás si te dieron un buen o un mal consejo. ¿Qué pasa si empiezas a tomar los consejos de un asesor financiero a los 25 años y a los 65 descubres que te estaba dando un mal consejo. No le puedes devolver tu vida financiera arruinada al asesor financiero como puedes devolverle tu coche descompuesto al mecánico. Yo confío más en los mecánicos automotrices y en los vendedores de coches usados que en la mayoría de los asesores financieros simplemente porque puedo ver más rápido los resultados de su trabajo. La razón por la que la mayoría de las personas terminan en la clase pobre o en la clase media es porque pasan más tiempo seleccionando un coche usado del que pasan buscando un buen consejo financiero".

El punto es que debes ser muy cuidadoso sobre el consejo que colocas en tu mente. Tómate tu tiempo para encontrar buenos asesores financieros. Están allá afuera y los honorarios que les pagues pueden ser la mejor inversión que hagas.

4. *Fija una fecha para retirarte. Siéntate con tus seres queridos, tus asesores, y fija una fecha para retirarte pronto.* Esto es como Babe Ruth señalando hacia la lejana pared. Si realmente llevas a cabo este proceso y discutes una fecha real con esas personas, tu contexto presente comenzará a discutir con tu contexto futuro. Es un proceso excelente y divertido por el cual pasar. Definitivamente escucharás muchas realidades diferentes y contextos diferentes.

Ten reuniones trimestrales con este grupo y sigue discutiendo tu fecha de retiro temprano.

5. *Escribe un plan en papel una vez que hayas fijado la fecha de tu retiro temprano.* Pon ese plan en tu refrigerador para que puedas verlo todos los días. Actualiza el plan a medida que progreses y aprendas cada vez más.

Cuando Kim, Larry y yo pasamos esa semana en la montaña Whistler, congelados en la nieve, el plan que creamos cambió la dirección de nuestra vida. Ése es el poder de un plan. El punto es que sólo porque eres pobre hoy no significa que tengas que ser pobre mañana. Hacerte rico y seguirlo siendo requiere de un plan y de la determinación para seguirlo, un día a la vez. Kim y yo seguimos nuestro plan un día a la vez durante casi diez años. Como dije, hoy nuestro problema es que tenemos demasiado dinero y luchamos para encontrar formas de gastarlo sabiamente. Puede ser una lucha, pero es el tipo de lucha que me gusta y que quiero que tú también tengas.

6. *Planea tu fiesta de retiro prematuro.* Sé excesivo y espléndido. Una vez que puedas retirarte pronto, tu dinero ya no será un problema. Aunque no logres tu meta, te divertirás mucho pasando por el proceso. Y quién sabe, quizá tengas que dar esa fiesta de retiro *prematuro* de manera *prematura.*

7. *Analiza un trato diario. Recuerda que no te cuesta nada ir de compras.* El punto es hacer algo todos los días para mejorar tu inteligencia financiera por lo menos durante diez minutos al día. Puede ser algo simple como leer un artículo de la sección de dinero o negocios de tu periódico... aunque no estés interesado en él. Comenzará a mejorar tu vocabulario. Escucha discos compactos o cintas de información financiera o de negocios mientras manejas o haces ejercicio en el gimnasio. Asiste a un seminario financiero por lo menos una vez al año. Si no quieres pagar por un seminario, simple-

mente ve la sección financiera de tu periódico local y encontrarás muchos seminarios de inversión gratuitos. Aunque no aprendas nada, es probable que conozcas a otras personas justo como tú.

8. *Recuerda que todos los mercados siguen tres tendencias principales.* Son a la alza, a la baja o laterales. Algunos mercados suben, bajan y se mueven lateralmente con los años y en ocasiones los mercados pueden tender a subir, bajar y moverse lateralmente en menos de un minuto. Por eso cuando alguien te aconseja "invierte a largo plazo", pregúntale a qué se refiere. Pídele una explicación más detallada. La mayoría de los asesores financieros simplemente repiten lo que les ha enseñado su gerente de ventas de modo que pueden tener dificultades para explicar lo que dicen.

Si quieres hacerte rico rápidamente, una de las mejores formas de hacerlo es en el punto en el que cambia una tendencia. Hay mucha verdad en el viejo dicho que dice: "Estar en el lugar correcto en el momento correcto". Si ves tratos diariamente, sentirás mejor los cambios y mejorarás tus posibilidades de estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. Por ejemplo, si hubieras entrado a la bolsa en 1991 y hubieras invertido mucho dinero en acciones de tecnología, hoy serías rico. Pero cuando la tendencia bajó, en marzo de 2000, de no cambiar tu estrategia habrías perdido todo lo que habías ganado. Si hubieras cambiado la estrategia en marzo de 2000, habrías hecho dinero más rápido en el camino hacia abajo... sólo incrementando tu riqueza en vez de perderla. Por eso, si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, debes estar consciente de las tendencias y tener tres estrategias diferentes para las tres tendencias diferentes. He conocido a muchas personas que hicieron dinero en una tendencia y quedaron en bancarrota cuando ésta cambio.

Compra alto, vende bajo

El número de junio de 2001 de la revista *Forbes* contenía un artículo interesante. El encabezado decía:

> Compra alto, vende bajo. Lo que siempre supiste: los analistas son excelentes asesores si haces lo contrario.

Cito el artículo:

> Nuevas investigaciones realizadas por cuatro profesores de California muestran que no sólo habrías perdido dinero comprando acciones que los analistas apoyaron el año pasado, sino que habrías ganado dinero comprando las que recomendaron vender. Y no sólo ganancias pequeñas. Habrías ganado 38 por ciento por tu dinero, mejor del desempeño que S&P 500 ha tenido desde 1958.

En otro artículo, titulado "¿Wall Street toma en serio la reforma?", en la edición del 16 de julio de 2001 de la revista *Fortune*, el escritor Shawn Tully parece estar de acuerdo. Ese artículo dice: "En una húmeda mañana de junio, Richard Baker, representante del Congreso y rústico republicano de Louisiana, abrió una dramática audiencia del Congreso insistiendo en un tema que conmociona a todos, desde cantineros hasta mamás de niños que juegan sóccer, llamado 'Cómo Wall Street se friega al tipo pequeño'. En una lenta enunciación melosa, Baker dio voz a su rabia por la forma en que los nuevos aristócratas de Wall Street, los analistas de seguridades, trasquilan a los pequeños accionistas".

En mi opinión, la mayoría de los analistas y asesores financieros no son inversionistas profesionales. No saben lo que debe saber un inversionista profesional. Así que la mayoría de los consejos sobre inversión son buenos consejos para el inversio-

nista promedio, pero ese mismo consejo es un mal consejo para el inversionista profesional... en especial si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre.

Un inversionista profesional sabe que la tendencia es tu amiga. Un inversionista profesional es alguien que sabe que nadie es lo bastante fuerte como para ir en contra de la tendencia. Como niños que surfeaban, siempre tuvimos un enorme respeto por los cambios de las tendencias o el estado del océano. El turista, quien llegaba sabiendo sólo lo que era nadar en un lago o alberca, era el que se metía en problemas en el océano, algunos incluso se ahogaban. Debes respetar las tendencias de la misma forma en que un surfista respeta el poder del océano. Si quieres mantenerte actualizado en cuanto a las tendencias y cambios, definitivamente querrás tomar el tip #9.

9. *Visita nuestro sito de Internet con regularidad.* Es nuestro compromiso mantenerlo fresco e interesante. Piensa en nuestro sitio de Internet como el lugar para personas que van a retirarse jóvenes y ricas.

   En el futuro cercano, tendremos en línea nuestros juegos CASHFLOW para que puedas divertirte, aprender rápidamente y conocer personas que piensan justo como tú. En el futuro cercano, jugarás nuestros juegos y aprenderás como manejar una tendencia a la alta, una tendencia a la baja y una tendencia que se mueve lateralmente y aprenderás cómo hacer dinero en cualquier dirección.

   Cuando alguien te dice "invierte a largo plazo" pregúntale qué quiere decir con largo plazo. *Largo plazo* significa una cosa para el *inversionista promedio* y otra para el *inversionista profesional.* Si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, no puedes ser un inversionista promedio a largo plazo. Debes ser un inversionista pro-

fesional que esté mucho mejor preparado que el inversionista promedio. Por eso recomiendo que revises nuestro sitio de Internet, richdad.com, con regularidad. Nuestro trabajo consiste en mantenerte actualizado con *la educación financiera más divertida y fructífera del mundo.*

Si no planeas seguir las huellas de tus padres y trabajar duro toda tu vida, entonces empieza revisando regularmente el sitio richdad.com. Uno de los problemas de seguir el consejo de tus padres con relación al dinero es que la tecnología y el coeficiente intelectual financiero están cambiando más rápido de lo que muchas personas pueden cambiar. Hoy, es posible hacerse rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre si te mantienes al corriente de los cambios en la tecnología y la inteligencia financiera. Por ejemplo, en el mundo de las opciones, hay nuevas opciones que surgen hoy que se llaman "opciones *knockout*". Son mucho más rápidas que las opciones comunes de compra y venta de acciones que están empleando hoy la mayoría de los negociantes. La razón por la que la mayoría de las personas no saben sobre las "opciones *knockout*" es porque fueron inventadas por negociantes de intercambio extranjero o moneda extranjera. En unos cuantos años, esas nuevas "opciones exóticas", como se les denomina, comenzarán a filtrarse a la bolsa. Sin entrar en muchos detalles, dicho simplemente, una opción *knockout* significa que puedes hacer más dinero, más rápido y más seguro que con las opciones comunes. Sólo recuerda lo siguiente: a medida que hacemos avances en la tecnología, también los seres humanos hacemos avances en inteligencia financiera. Eso significa que se vuelve cada vez más fácil hacerse rico más rápido y con más seguridad. ¿La trampa? Necesitas mantenerte al ritmo y mantenerte aprendiendo y conseguir buenos ase-

sores. Por eso querrás mantenerte actualizado, revisando nuestro sitio de Internet con regularidad.

Los perros viejos aprenden nuevos trucos

Como habrás adivinado, me encanta la revista *Forbes*. En el número correspondiente a mayo de 2001 de su revista *Forbes Global*, su revista para personas de negocios e inversionistas internacionales, apareció un artículo interesante sobre Sir John Templeton, quien es conocido como un inversionista de valor que invierte en acciones subvaluadas globalmente y las observa crecer. El artículo de *Forbes*, titulado "Perro viejo, trucos nuevos", describe cómo incluso Templeton, un inversionista alcista y fundamental, puede aprender a ser un negociante técnico, invirtiendo en un mercado bajista. El artículo habla sobre cómo en el año 2000, en vez de invertir a largo plazo, lo que solía aconsejar, por primera vez se fue al corto. Era una nueva forma de invertir para él. En un año ganó más de 86 millones de dólares aprendiendo una nueva forma de invertir. Como decía mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". En este momento y en esta época, se puede seguir teniendo nuevas ideas. Si Sir John Templeton puede cambiar su contexto a los 88 años, tú también puedes.

Mientras el inversionista promedio estaba escuchando a sus asesores financieros que le aconsejaban invertir a largo plazo, los inversionistas reales estaban cambiando de estrategia y se estaban yendo al corto. Millones de inversionistas que invirtieron a largo plazo escuchando esos consejos al final perdieron mil millones de dólares. ¿Esto puede pasar otra vez? Es bastante seguro. Por eso si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, necesitas tener cuidado sobre quién te está dando consejos financieros.

10. *Siempre recuerda que las palabras son gratis.* Si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas un vocabulario rico. Siempre recuerda que hay tres clases básicas de activos. Son los negocios, los activos en documentos y los bienes raíces. Cada uno de esos activos emplea palabras diferentes. Cada uno es como un país extranjero con una lengua extranjera. Una vez que aprendas las palabras, serás más capaz de comunicarte contigo y con los demás en esa clase de activos.

Las palabras son las herramientas más poderosos que tenemos como seres humanos. Así que elige tus palabras cuidadosamente. Siempre recuerda que hay dos tipos básicos de palabras:

1. Un tipo son las palabras de contenido. Por ejemplo, la *taza interna de ganancia* es un grupo de palabras importante en especial para los inversionistas en bienes raíces que usan mucho apalancamiento con el cual invertir. Las tazas internas de ganancia son palabras de contenido.
2. El segundo tipo de palabras son las palabras de contexto. Por ejemplo, cuando alguien dice: "Nunca entenderé las tazas internas de ganancia", esa persona está describiendo su contexto mental sobre las palabras de contenido, en este caso las tazas internas de ganancia.

Debes estar consciente de mejorar tu vocabulario de contenido y observar tu vocabulario de contexto constantemente... porque las palabras son las herramientas que dan poder a uno de tus activos más poderosos... tu cerebro. Por eso sugerí que te prohibieras decir "no puedo pagarlo" o "no puedo hacerlo" o "yo nunca podría aprender eso". En cambio, pregúntate a ti mismo "¿Cómo puedo pagarlo?" o "¿Cómo puedo hacerlo?" o "¿Cómo puedo aprenderlo?"

Recuerda que una gran diferencia entre una persona rica y una persona pobre es simplemente la cualidad de sus palabras. Tu coeficiente intelectual financiero comienza con tu vocabulario financiero. Así que cuida tus palabras porque éstas se hacen carne y se convierten en tu futuro. Si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre de modo que te puedas retirar joven y rico, tus palabras tienen la clave... y las palabras son gratis.

11. Habla de dinero. Hace poco, cuando estuve en China y en Japón, muchas personas se me acercaron y dijeron: "En la cultura oriental, no es educado hablar de dinero... así que nunca lo hacemos". Cuando estoy en Estados Unidos o en Australia o en Europa, escucho a muchas personas que dicen lo mismo. Dicen: "En nuestra familia no discutíamos sobre dinero".

Así que el tip excelente es que hables de dinero. Si tus amigos no quieren hacerlo, es probable que quieras buscarte un nuevo grupo de amigos. En el mío, hablamos de dinero, negocios, inversiones, éxitos y problemas. La mayoría de mis amigos también son muy ricos y no tienen el contexto de que hablar de dinero es malo y sucio. Mi esposa, Kim, y yo hablamos de dinero constantemente. Para nosotros, hacer dinero, volvernos ricos y tener un estilo de vida abundante es divertido... y disfrutamos del juego del dinero de modo que hablamos de dinero. Disfrutamos del juego del dinero así como muchas personas disfrutan de otros deportes. Como tenemos en común al dinero como un juego, nuestro matrimonio es más cercano, educativo, emocionante y divertido. El dinero es un tema que todas las personas de todo el mundo tienen en común... así que, ¿por qué no hablar de él?

12. *Haz un millón de dólares empezando sin nada.* Una de las razones por las que no necesito un trabajo ni un salario es porque mi padre rico me formó para hacer dinero de la nada.

Una de las cosas más tristes que veo hoy en día es a personas que no saben cómo hacer dinero de la nada. El otro día, una joven solicitó un empleo en una de mis compañías. Venía de una enorme corporación multinacional donde había sido vicepresidenta ejecutiva de mercadotecnia. Había salido de la empresa en un recorte de personal y quería probar como vicepresidenta de mercadotecnia en mi pequeña compañía empresarial. Así que, como una prueba, le pedí que preparara un presupuesto de medios para esta compañía. Tres días después, regresó con un presupuesto de 1.6 millones de dólares al año.

"1.6 millones de dólares", dije atónito. "Es mucho dinero."

"Estoy consciente de ello", dijo en el mayor tono corporativo. "Pero si quieres lograr el resultado que deseas, eso es lo que costará".

"Estoy dispuesto a pagarlo", contesté. "Pero antes de aceptar este presupuesto, dime cómo podríamos lograr el mismo resultado por 160,000 dólares o incluso sin nada".

"Oh, usted no puede hacer eso", dijo en su presuntuoso tono corporativo. "Debe gastar dinero para hacer dinero".

Sobra decir que no obtuvo el empleo. Obviamente provenimos de una realidad o contexto diferente. Como empresario, he construido compañías que no gastan absolutamente nada en publicidad formal. Nosotros sí gastamos en relaciones públicas, pero no gastamos en lo que se conoce como publicidad formal. Cuando ves el éxito de richdad.com, estás viendo un éxito mundial, cientos de millones de dólares en ventas y ni un centavo gastado en publicidad formal... y tal vez algún día la forma en que lo hicimos sea el tema de otro libro. Pero ese éxito se debe a que mi padre rico nos enseñó a

su hijo y a mí cómo hacer millones a partir de nada o de prácticamente nada.

El punto es que me entristece ver a ejecutivos maduros, muy bien pagados de corporaciones importantes que saben cómo gastar mucho dinero, pero que realmente no saben cómo hacer mucho dinero por su cuenta. Asisto a reuniones de mesas directivas de unas cuantas compañías públicas y observo cómo esos ejecutivos hacen mil cosas con el dinero de los inversionistas, como hicieron las empresas punto com a finales de los noventa, pero no son capaces de dar una ganancia.

Mi padre rico con frecuencia decía: "Hay grandes diferencias entre los empresarios y los burócratas. La mayoría de las personas son burócratas porque nuestras escuelas enseñan a la gente a convertirse en burócratas. Un empresario debe saber cómo ser las dos cosas. Muchos burócratas sueñan con convertirse en empresarios, pero muchos nunca lo conseguirán". Mi padre rico decía: "Un burócrata sólo sabe cómo hacer dinero si se lo dan. Un empresario puede hacer dinero de la nada".

Hace unos meses, estaba sentado con un ejecutivo de una enorme editorial internacional. Acababa de asistir a una de mis pláticas sobre empresas y sobre cómo hacer que crezca un negocio. Me miró directamente a los ojos y dijo: "Yo nunca seré rico porque se necesita mucho dinero para hacer dinero. Tengo un presupuesto de veinte millones de dólares para publicidad y necesito cada uno de esos dólares para producir el volumen de ventas que quiero". En ese momento supe por qué era un burócrata de una enorme corporación y no un empresario. Su realidad siempre lo mantendrá ahí.

También me entristece ver pequeñas compañías que no son capaces de crecer porque el empresario no sabe cómo hacer dinero de la nada o casi de la nada. Mi padre rico decía: "Hay una gran diferencia entre un negocio bebé y un negocio peque-

ño. Un negocio bebé tiene el potencial de convertirse en un gran negocio del cuadrante D. Un negocio pequeño puede ser rentable pero no tiene potencial de convertirse en un negocio del cuadrante D". Mi padre rico siguió explicando que la diferencia no se encuentra en el negocio, sino en la mentalidad del empresario que está detrás del negocio. Un ejemplo clásico es la historia de los hermanos McDonald y Ray Kroc. Ray Kroc tomó un pequeño puesto de hamburguesas que manejaban dos hermanos y lo convirtió en un negocio muy, muy, muy grande a nivel mundial conocido como McDonald's.

En resumen, Ray Kroc era un empleado del cuadrante E que vendía malteadas y que compró un negocio del cuadrante A y lo convirtió en un enorme negocio del cuadrante D. Ése es el poder de este simple procedimiento que compartiré ahora contigo... un proceso que puedes hacer con regularidad y que no te costará nada... pero que podría hacerte más rico de lo que jamás has soñado.

Así que el último tip es que pases tiempo con tu ser querido o con tus amigos que estén en el viaje contigo, haciendo lluvia de ideas sobre cómo pueden tomar una idea y convertirla en millones de dólares, empezando sin nada de dinero o con muy poco. Este proceso es como ir al gimnasio a ejercitar tus músculos. Ese ejercicio regular fortalece tu cerebro y lo alista para el momento en que haces tu movida.

Antes de conocer a Kim, Larry y yo nos sentábamos en una cafetería en la planta baja del edificio donde se encontraba la oficina de Xerox. Pasábamos horas tomando café dando ideas de cómo hacer millones de dólares de la nada. Dimos con algunas ideas realmente buenas y con muchas, pero muchas ideas estúpidas. Dimos ideas de playeras, rompecabezas de madera, un producto para turistas que tenía que ver con paquetes de azúcar de Hawai, un boletín de noticias financieras. La mayo-

ría de las ideas nunca aterrizaron, no obstante, nos dieron un excelente ejercicio mental. Aunque la mayoría de las ideas no funcionaron, dimos con la idea de la cartera para surfistas hecha de nylon y velcro, la tomamos y la convertimos en millones de dólares. Desafortunadamente, no dimos los pasos necesarios para proteger la idea y terminamos perdiéndola en la competencia.

Antes, mencioné que había leído que la capitalización de la compañía Coca-Cola era de más de ocho mil millones de dólares, pero que el valor de la marca Coca-Cola es de cerca de 80 mil millones, casi diez veces la capitalización de la compañía completa. ¿Cómo es posible eso? Coca-Cola ha protegido agresivamente su propiedad intelectual en todo el mundo y, como resultado, la marca Coca-Cola se ha vuelto increíblemente valiosa.

¡"Padre Rico" son sólo dos palabras!

Revisemos el éxito de las palabras "Padre Rico". Padre Rico son sólo dos palabras.

Cuando Kim y yo conocimos a Sharon Lechter y empezamos CASHFLOW Technologies, Inc. en 1997, las palabras "Padre Rico" eran sólo dos palabras sin significado y que no valían nada.

Hoy en día, las palabras "Padre Rico" valen decenas de millones de dólares. ¿Cómo pasó eso? Tomamos el consejo de Michael Lechter, el esposo de Sharon y nuestro abogado sobre propiedad intelectual (quien, como algunos de ustedes saben, en realidad nos presentó con Sharon). Tomamos el tiempo para sentarnos con él y crear una estrategia para *construir* internacionalmente activos de propiedad intelectual. Nos aseguramos de proteger nuestros inventos con patentes. Hemos creado y protegido con fuerza las marcas "Padre Rico" y

"CASHFLOW" y un vestido comercial (morado, negro y dorado) que se puede reconocer en todo el mundo. Nos costó menos de mil dólares registrar la marca inicial. Al año siguiente, cuando lanzamos la versión en línea del juego CASHFLOW, el valor de las marcas pudieron alcanzar miles de millones de dólares. Nuestra experiencia demuestra que puedes hacer dinero con poco o nada de dinero.

Para mayor información sobre cómo puedes crear dinero con poco o nada de dinero, puedes leer el libro de Michael, *Protecting your #1 Asset: Creating Fortunes from Your Ideas –An Intellectual Property Handbook (Protegiendo tu activo #1: Creando fortunas de tus ideas –Un manual de propiedad intelectual),* publicado por Warner Books. Michael es un abogado de propiedad intelectual reconocido internacionalmente que ha ayudado a incontables personas a crear fortunas de sus ideas. En sus palabras, él "construye fuertes y combate piratas" para proteger la propiedad intelectual. Michael dice a menudo: "¡Cada uno de nosotros ha tenido una idea que vale un millón de dólares!" Desafortunadamente, muy pocos damos los pasos necesarios para proteger esa idea, y, si no la proteges, no serás tú quien gane el millón de dólares por la idea. La inversión de veinte dólares en el libro de Michael te podría ayudar a ver cómo hacer una fortuna de tu propia idea.

En conclusión

Tú y yo sabemos que tu cerebro sigue siendo tu activo menos usado. Tiene muchos caballos de fuerza por usarse. Mi padre rico solía decir: "Las personas flojas quieren hacerse ricas rápidamente y las personas exitosas quieren hacerse inteligentes financieramente rápido y seguir haciéndose inteligentes". El punto es que, si quieres retirarte joven y rico, y no tienes mu-

cho dinero, preparación o experiencia, debes comenzar a usar tu cerebro. En mi realidad, no se necesita dinero para hacerse rico. En mi realidad, lo que se necesita es poder mental y emocional. Todos los excelentes tips enlistados están ahí para que los tomes en cuenta y los pongas en práctica si eso es lo que quieres.

El punto final de todos esos tips es que ninguno de los ejercicios anteriores requiere de mucho tiempo. Todos los ejercicios anteriores te ayudarán a retirarte joven y rico si los haces con regularidad y fidelidad. Siempre recuerda que tu futuro está determinado por lo que haces *hoy*, no mañana.

Si haces fielmente que algunos de esos sencillos ejercicios sean parte de tu vida cotidiana, puedes encontrarte atravesando el cristal hacia un mundo completamente distinto. Y ése es el tema de la siguiente sección.

Un pensamiento final sobre la sección 3: Ya eres un experto

Como ya habrás podido darte cuenta, no es tanto lo que *haces* lo que te hace rico o pobre. Es más el contexto que rodea lo que haces lo que te hace rico o pobre. Por eso cuando las personas me preguntan qué hago o en qué invierto, contesto: "Por favor no me pregunten lo que hago. Pregúntenme qué pienso sobre lo que hago". Por ejemplo, muchas personas invierten en acciones, pero sólo unas cuantas se hacen ricas de este modo. Lo mismo es cierto para los bienes raíces o la creación de un negocio. ¿Cuál es la diferencia? Yo digo que es el contexto que rodea a las acciones o contenido. He conocido personas que me dicen: "Los bienes raíces son una terrible inversión. No he ganado nada de dinero así". Bueno, en mi opinión, los bienes raíces no son lo que es una inversión terrible, es la per-

sona quien es un inversionista terrible. Una persona con un contexto de inversionista rico puede tomar una mala inversión y convertirla en una inversión rica. De hecho, eso es lo que hace la mayor parte de los inversionistas.

"Toda deuda es buena"

Lo mismo es cierto con el tema de la deuda. La mayoría de las personas sabe cómo endeudarse. La mayoría son expertos en endeudarse. El problema es que se endeudan y se hacen más pobres. La mayoría de las personas toman deudas buenas y las hacen malas. Como solía decirme mi padre rico: "Toda deuda es una deuda buena. Pero no todas las personas saben cómo usar la deuda, así que convierten la deuda buena en mala".

Si quieres ser rico, lo primero que necesitas es trabajar en tu contexto, más que en lo que haces. Como decía mi padre rico: "La mayoría de las personas ya saben cómo endeudarse. El problema es que no saben cómo usar la deuda a su favor. Si alguien quiere hacerse rico usando la deuda, primero necesita cambiar su contexto y luego puede usar la deuda para hacerse muy rico". Si no puedes cambiar tu contexto de persona pobre o de clase media con relación al tema de la deuda, es mejor que canceles tus tarjetas de crédito, que pagues tu casa lo más rápido posible y simplemente trates de ahorrar dinero.

Si quieres retirarte joven y rico, primero debes cambiar tu contexto. Por eso recomiendo que ocasionalmente revises esos tips excelentes y que continuamente trabajes en aumentar tu contexto. Si tienes el contexto de una persona rica, sin importar lo que hagas, te harás cada vez más rico. Si tienes el contexto de una persona pobre, sin importar qué estudies o qué hagas, los resultados serán los mismos, serán los resultados de una persona pobre. Recuerda que es tu contexto o lo que consideras real lo que se convierte en tu realidad, sin importar lo

que hagas. Como decía mi padre rico: "La deuda no necesariamente significa hacerte pobre. Pero un contexto de persona pobre o de clase media sí".

Libre oferta

Si quieres escucharme explicando personalmente esos tips excelentes, por favor ve a nuestro sitio de Internet en richdad.com y escucha el audio de presentación que hice para personas justo como tú... personas que quieren retirarse jóvenes y ricas. Si estás comprometido con retirarte joven y rico, nuestro sitio de Internet es para ti. Si quieres trabajar duro toda tu vida para tener un empleo seguro o invertir con altos riesgos y ganancias bajas, hay mejores sitios de Internet que el nuestro.

Capítulo 20

La prueba final

El siguiente es un ejercicio opcional que puedes hacer, si tienes el valor suficiente. Estas preguntas las debes hacer en la próxima cena a la que acudas o durante el almuerzo con tus compañeros de trabajo o con amigos y familiares. La razón por la que digo que es opcional es porque las siguientes preguntas sacarán a la luz diferentes realidades sobre el dinero de las personas a quienes preguntes.

Si das tiempo a la persona para responder completamente cada pregunta, escucharás muchas realidades, razones, excusas, mentiras, suposiciones y otros procesos psicológicos diferentes que la gente tiene sobre el dinero y sobre su vida. Es probable que escuches respuestas como: "Qué pregunta tan estúpida". "¿Y este tipo quién se cree que es?", "No puedes hacer eso", "Eso es imposible". "Me encanta mi trabajo. Nunca dejaré de trabajar". En vez de mostrar que estás de acuerdo o en desacuerdo con las respuestas o comentarios a las preguntas, simplemente escucha y ve si puedes asir más claramente la realidad que tiene la persona con relación al dinero y a su vida financiera. Si tienes el valor para hacer esas preguntas a tus seres queridos, amigos y compañeros de trabajo, te deseo suerte. Si haces el ejercicio con otras

personas, pienso que aprenderás muchísimo sobre el poder que tiene la realidad propia sobre la condición financiera en la vida de esas personas.

A continuación están las preguntas o grupos de preguntas que debes hacer:

¿Qué tipo de vida quieres vivir?

Una comparación de realidades

1. Si tuvieras todo el dinero del mundo y nunca tuvieras que volver a trabajar, ¿qué harías con tu dinero?

2. Si tú (y tu cónyuge si estás casado) dejaran de trabajar hoy, ¿qué sucedería con tu vida? ¿Por cuánto tiempo podrías sobrevivir y seguir manteniendo tu estándar de vida y tu estilo de vida?

3. ¿A qué edad podrás retirarte si todavía no lo has hecho? ¿Te gustaría retirarte prematuramente? Cuando te retires, ¿estarás ganando más o menos dinero de lo que ganas hoy?

4. ¿Preferirías vivir una vida en la que ya no necesites un cheque por un sueldo o una vida en la que siempre estés trabajando o buscando un trabajo que te pague más? ¿Preferirías ser alguien no disponible o alguien más disponible para emplearse? ¿Qué vida llevas hoy?

5. ¿Quieres vivir una vida en la que trabajes duro tratando de gastar más dinero porque tienes demasiado o una vida en la que trabajes duro tratando de ahorrar dinero? ¿Qué vida llevas hoy?

6. ¿Preferirías vivir una vida en la que no tengas que trabajar duro para ganar más o una vida en la que tengas que trabajar más duro para ganar más? ¿Qué vida vives?

7. ¿Piensas que invertir es arriesgado? ¿Piensas que se necesita dinero para hacer dinero? ¿Te gustaría ser capaz de invertir sin dinero y sin mucho riesgo para obtener ganancias altas? Si pudieras invertir con el dinero de alguien más, ¿lo harías?

8. ¿Quiénes son las seis personas además de tu familia con quienes pasas más tiempo? ¿Cuál es su actitud hacia el dinero? ¿Es rica, pobre o de clase media? De esas seis personas, ¿cuántas podrán retirarse jóvenes y ricas? ¿Es momento para que hagas nuevos amigos?

9. ¿Preferirías vivir una vida en la que trabajes para hacerte rico construyendo o comprando activos, o preferirías vivir una vida trabajando para tener un empleo seguro y un cheque fijo? ¿Qué vida estás viviendo?

10. Si te ofrecieran mil millones de dólares para dejar tu empleo, ¿lo harías? Si mil millones de dólares son más importante que tu trabajo, ¿por qué no ir tras los mil millones de dólares? ¿Específicamente qué es lo que te está deteniendo? Si no renunciarías a tu trabajo por mil millones de dólares... ¿entonces por qué? ¿Podrías no usar el dinero para hacer más cosas buenas de las que estás haciendo ahora?

11. ¿Vives una vida en la que haces dinero sin importar si la bolsa va a la alza o a la baja o vives una vida en la que tienes miedo de que la bolsa se caiga y pierdas tu dinero? ¿Qué vida vives? ¿Por qué?

12. En cuanto al tema del dinero, si pudieras hacer las cosas de manera diferente, ¿qué harías distinto? Si hay algo que harías diferente, ¿por qué no lo estás haciendo?

La razón por la que sugiero este ejercicio, sólo si tienes el valor suficiente es porque después de la discusión, puedes ter-

minar sin amigos y puedes necesitar hacer nuevos. Si descubres que tus familiares, amigos y compañeros de trabajo no provienen del contexto del que tú quieres provenir, entonces consulta nuestro sitio de Internet para que conozcas personas que sí provengan de tu mismo contexto. Por lo menos te divertirás discutiendo las respuestas que obtengas de esta prueba final de doce preguntas. Lo más importante es que verás las realidades y mundos diferentes de los que provienen personas diferentes en lo que respecta al tema del dinero. Como decía mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". Cuando hagas esas preguntas, descubrirás muchas ideas y realidades diferentes.

Lo más importante de este ejercicio es escuchar diferentes pensamientos y realidades y decidir qué tipo de realidad o mundo financiero quieres ver. Tener dos papás me permitió ver ambos mundos y yo tomé mi decisión de que mundo quería ver. Así que la elección te corresponde a ti. Si haces esas preguntas a tus familiares y amigos, escucharás sus ideas. Después de escucharlas, puedes empezar a elegir mejor las ideas que quieres y el tipo de vida que deseas vivir.

Comparte tus resultados

Ve a nuestro sitio de Internet en richdad.com y comparte las respuestas que recibas de esta prueba. En nuestro foro de discusión, comparte las respuestas más cómicas, cínicas, entretenidas o sorprendentes que obtengas de esas preguntas. En esos foros puedes encontrar a tus futuros socios de negocios y volverte más rico que tus amigos o incluso más que Bill Gates. Hasta puedes retirarte joven y rico.

Cuarta parte

El apalancamiento del primer paso

Mi padre rico decía: "El primer paso es decidir en qué tipo de mundo quieres vivir. ¿Quieres vivir en el mundo de los pobres, la clase media o los ricos?"

"¿Qué no la mayoría de las personas elegirían vivir en el mundo de los ricos?", pregunté.

"No", dijo mi padre rico. "La mayoría de las personas sueñan con vivir en el mundo de los ricos... pero no dan el primer paso y eso es lo que decide. Una vez que decidas, todo cambiará en tu mundo".

Capítulo 21

Cómo seguir adelante

Con frecuencia me preguntan: "Después de que tomaste la decisión de retirarte joven, ¿qué fue lo que hizo que tú y Kim siguieran adelante? ¿Cómo manejaste la adversidad y no diste marcha atrás en los momentos difíciles? La mayor parte del tiempo, respondo con clichés como determinación, gran fuerza de voluntad y visión. Empleo esos clichés usados en exceso porque rara vez tengo el tiempo de explicar mucho de lo que ya he explicado en este libro. Como ya has leído hasta aquí y, ojalá, has comprendido la mayor parte de lo que se ha escrito hasta este punto, compartiré contigo en mayor profundidad una explicación más honesta de lo que nos hizo seguir adelante.

Dos de los cuentos clásicos más profundos que mi padre rico me hizo leer fueron los de Lewis Carroll, *Alicia en el país de las maravillas* y *A través del espejo*. Las dos historias comparten el viaje a diferentes realidades. En *Alicia en el país de las maravillas*, Alicia sigue al Conejo Blanco hacia su madriguera y hacia un mundo distinto, un mundo que me recuerda a la industria de servicios financieros. En *A través del espejo*, Alicia de nuevo viaja a otra realidad detrás del espejo. Detrás del espejo, Alicia encuentra libros en espejo

que no se pueden leer a menos de que se sostengan frente a un espejo, lo que se parece mucho a un estado financiero personal. No obstante, para mi padre rico, el valor de las dos historias era la idea de viajar de una realidad a otra. Mi padre rico decía: "El problema es que la mayoría de las personas viven sólo una realidad y tienden a pensar que *su* realidad es la *única* realidad".

Respondiendo una pregunta frecuente

La mayor parte del tiempo, cuando me hacen una pregunta como: "¿Qué fue lo que hizo que Kim y tú siguieran adelante? ¿Cómo siguieron adelante cuando estaban sin dinero, sin trabajo y en una ola de pérdida financiera?" Yo respondo con simples clichés desgastados y verdaderos. Contesto diciendo: "Se necesitó determinación". O "sabíamos que no íbamos a dar marcha atrás". Pero esos clichés no cuentan la historia real. Dudo en iniciar la verdadera explicación porque la respuesta está fuera de la realidad de la mayoría de las personas, así que simplemente digo muy poco.

Hace unas semanas, en un seminario, tuve el tiempo para explicar más completamente la razón por la que Kim y yo seguimos adelante. Como has leído hasta aquí, te diré la respuesta que compartí con la clase. No creo que responda por completo a la pregunta, de cómo hicimos para seguir adelante, pero pienso que la respuesta te dará un poco de alimento adicional para el pensamiento.

A medida que el seminario se acercaba al cierre, un estudiante levantó la mano y preguntó: "Cuando todo se veía más oscuro, ¿qué los hizo seguir adelante? Quiero escuchar la razón real... no las que usted ha estado dando hasta ahora".

La respuesta

Pensé un poco en su petición y al final decidí revelar la motivación que nos hizo seguir adelante, una vez que Kim y yo tomamos la decisión de retirarnos jóvenes y ricos. La explicación comenzó:

"Cuando me acercaba a los 30, mi padre rico impartió una lección que comenzó con esta pregunta. La lección y el diálogo duraron por años... y, aunque él se ha ido, sigo revisando la lección y buscando más respuestas".

Un mundo sin riesgo que no requiere nada de dinero

"¿Qué harías si no hubiera ningún riesgo y si no se requiriera nada de dinero para hacerse rico?", preguntó mi padre rico.

"¿Ningún riesgo y nada de dinero?", repetí, sin estar seguro de hacia dónde se dirigía mi padre rico con esta pregunta. "¿Por qué haces esta pregunta?" finalmente pregunté. "Un mundo así no existe."

Mi padre rico me dejó pensar mi respuesta durante un momento. Su silencio fue lo que me indicó que debía escuchar mejor mi respuesta y tomarme el tiempo de repensarla. Cuando supo que yo había repensado mi respuesta finalmente dijo: "¿Estás seguro de que ese mundo no existe?"

"¿Un mundo sin riesgo y sin que se requiera dinero?", pregunté, buscando asegurarme de que estábamos discutiendo los mismos puntos. Lo único que podía escuchar era a mi propio padre que decía: 'Invertir es arriesgado' y 'se necesita dinero para hacer dinero'.

Mi padre rico asintió con la cabeza. "Sí. ¿Qué harías si ese mundo existiera?"

"Bueno, iría a buscarlo", dije. "Pero sólo si existiera".

"¿Y por qué no habría de existir?", preguntó mi padre rico.

"Porque es imposible", repliqué. "¿Cómo podría haber un mundo donde no hubiera ningún riesgo monetario necesario para hacerse rico?"

"Bueno, si ya has decidido que es imposible que exista ese mundo, entonces no puede existir", dijo suavemente mi padre rico.

"¿Estás diciendo que no existe?", pregunté.

"No importa lo que *yo* piense. Lo que es importante es lo que *tú* piensas", dijo mi padre rico." Si dices que no existe... no existe. Lo que yo pienso es irrelevante".

"Pero ese mundo es imposible", repetí. "Sé que es imposible. Tiene que haber riesgo".

"Entonces no existe", mi padre rico se encogió de hombros. "Si piensas que es imposible, entonces es imposible". Mi padre rico ahora me estaba contestando con un poco más de energía y una huella de frustración en el tono de su voz. "La razón por la que no existe un mundo así es porque ésa es la realidad en la que fuiste educado. No puedo enseñarte más a menos de que estés dispuesto a cambiar de realidad. Puedo darte más y más respuestas sobre cómo hacerte rico, pero mis respuestas no son buenas si te aferras a la realidad de tu familia respecto al dinero y a cómo es la vida".

"¿Pero nada de dinero y ningún riesgo? Vamos", dije. "Sé realista. Nadie cree que exista un mundo donde no se necesite dinero y no haya ningún riesgo".

"Lo sé", dijo mi padre rico. "Por eso tantas personas se aferran a un trabajo seguro y con frecuencia suponen que invertir es arriesgado o que se necesita dinero para hacer dinero. No cuestionan sus suposiciones. No retan sus suposiciones. En cambio, creen que lo que suponen es real, sin preguntarse nunca si podría haber otra realidad o quizá una suposición diferente. No puedes hacerte más rico si primero no cuestionas las suposicio-

nes de tus creencias. Por eso muy pocas personas se hacen ricas o alcanzan la libertad financiera. Pero sigues sin responder la pregunta."

"Pues repite la pregunta", contesté, sintiéndome muy frustrado y preguntándome lo que quería decir con no cuestionar mis suposiciones.

"La pregunta fue: ¿Qué harías si no hubiera riesgo y no se necesitara hacer dinero para volverse rico?", dijo mi padre rico, repitiendo sus palabras lenta y deliberadamente, haciendo su mejor esfuerzo para dejar pasar mi reacción a la pregunta, de modo que pudiera escuchar la pregunta.

"Sigo pensando que es una pregunta ridícula, pero de cualquier manera la responderé", contesté.

"¿Por qué dices que es ridícula?", preguntó mi padre rico.

"Porque no existe un mundo así", contesté bruscamente. "Es una pregunta tonta y un desperdicio de tiempo. ¿Por qué debería contestar o pensar siquiera en una pregunta así?"

"Está bien", dijo mi padre rico. "Ya obtuve mi respuesta. También puedo escuchar tu suposición subyacente. Para ti es un desperdicio de tiempo siquiera pensar en ese mundo así que no te molestarías en pensar en la pregunta. Supones que ese mundo no existe de modo que piensas que cuestionar esa idea es un desperdicio de tiempo. No quieres cuestionar tu suposición. Así que como no piensas que ese mundo exista no quieres pensar en ello. Sólo quieres pensar en la forma en que siempre has pensado. Quieres hacerte rico pero vives con miedo de perder dinero o vives con la idea de que no tienes suficiente dinero. Para mí, ésa es una realidad extraña, pero puedo aceptar tu respuesta. Entiendo tus suposiciones, porque son suposiciones comunes".

"No, no, no", dije. "Voy a responder a tu pregunta. Sólo te estoy preguntando si estás diciendo que ese mundo existe", dije, alzando la voz, poniéndome muy enojado y a la defensiva.

Mi padre rico se quedó sentado en silencio, otra vez sin responder a mi pregunta y dejando que me escuchara a mí mismo. Estaba dejando que escuchara mi realidad.

"¿Quieres que crea que ese mundo existe?", pregunté acaloradamente.

"Déjame que repita lo que ya dije. No importa lo que yo crea", dijo mi padre rico. "Es lo que tú creas."

"Bueno, bueno, bueno", dije. "Si existiera un mundo así, un mundo sin riesgo financiero y un mundo donde no se necesitara usar nada de dinero para hacerme rico, entonces sería más rico de lo que jamás he soñado. No estaría asustado. No inventaría la excusa de que no tengo nada de dinero o de que podría fracasar. Viviría en un mundo de abundancia infinita... un mundo donde podría tener todo lo que deseara. Viviría en un mundo completamente diferente... definitivamente no en un mundo en el que fui educado".

"Así que si ese mundo existiera, ¿valdría la pena el viaje?", preguntó mi padre rico.

"Por supuesto", contesté firmemente. "¿Quién no haría el viaje?"

Mi padre rico simplemente se encogió de hombros en silencio, dejando que yo escuchara de nuevo mis propias palabras.

"¿Estás diciendo que ese mundo existe?", volví a preguntar.

"Eso lo tienes que decidir tú. Puedes decidir qué tipo de mundo existe. Yo no puedo hacerlo por ti", dijo mi padre rico. "Yo tomé mi decisión años atrás respecto a qué tipo de mundo quería hacer que existiera."

"¿Encontraste tu mundo", pregunté.

Mi padre rico nunca contestó la pregunta. Su única respuesta fue: "¿Recuerdas la historia de Alicia y *A través del espejo*?"

Asentí con la cabeza.

"Hace años, atravesé el espejo. Si crees que ese mundo existe, entonces debes decidir hacer el viaje a través del espejo. Pero sólo harás el viaje si crees en la posibilidad de que exista un mundo así. Si no crees que existe, entonces sólo verás un espejo y seguirás de este lado del espejo, mirando solamente cómo te miras".

Mi respuesta a la clase

Cuando compartí esa historia con la clase, se quedaron en silencio. No sé si mi respuesta tenía sentido. Sin importar si lo tenía o no, les había dado la historia detrás de la historia. Comenzando a retomar la respuesta, dije: "Así que entonces fue cuando comenzó el viaje. Después de esa conversación con mi padre rico me entró mucha curiosidad. Pensé sobre lo que él dijo durante varios años. Entre más pensaba en ello, más se volvía una posibilidad lo que decía. Cuando tenía treinta y tantos años, supe que tenía que empujar mi realidad. Supe que mis días de escuela con mi padre rico habían terminado. Supe que él no podía enseñarme mucho más ni darme más respuestas hasta que yo decidiera cambiar mi realidad y comenzar mi viaje. Más respuestas no iban a ayudar. Necesitaba una nueva realidad expandida. Supe que era momento de dejar el nido, como suelen decir. No sabía si existía un mundo así, pero yo quería que existiera. De modo que mi viaje comenzó una vez que tomé la decisión de que un mundo así era posible. Con esa decisión, fui a buscar ese mundo, un mundo donde no hubiera riesgo y un mundo donde no se necesitara dinero para hacer dinero. Estaba cansado de mirar al espejo y de que no me gustara lo que veía. Fue en entonces cuando fui a buscar un mundo a través del espejo".

La clase permaneció en silencio. Podía sentir que algunos estaban abiertos a la idea y que otros estaban luchando con

ella. Un estudiante levantó la mano y dijo: "¿Así que creíste que ese mundo existía? ¿Es eso lo que nos estás diciendo?"

No respondí a su pregunta. En cambio, simplemente seguí con la historia.

"Poco después de tomar la decisión de que ese mundo podía ser posible, conocí a Kim y le conté del viaje en el que me estaba embarcando. Por alguna razón, ella quería venir conmigo". Dijo: "Bueno, lo que dices sacude la realidad que tengo ahora... la realidad de trabajar en un empleo toda mi vida. No me gusta mi realidad actual de modo que estoy dispuesta a encontrar una nueva realidad".

El estudiante que estaba tratando de que yo respondiera a su pregunta finalmente bajó la mano y simplemente escuchó.

"Kim era la primera mujer que conocía que estaba dispuesta a dar cabida a una idea tan loca. Yo dudé en decirle, sin embargo, ella no luchó contra mis ideas. En cambio, escuchó durante días mientras yo le contaba sobre el mundo que pensaba era posible. Fue entonces cuando nuestro viaje comenzó. Así que, fielmente, les digo a todos ustedes que, más que cualquier otra cosa, fue la búsqueda de ese mundo lo que hizo que Kim y yo siguiéramos adelante.

"Una vez que tomamos la decisión, comenzamos nuestro viaje a través del espejo. Sabíamos que una vez que comenzara el viaje, necesitaríamos ser valientes, humildes, tendríamos que estudiar, seguir aprendiendo, aprender rápidamente a medida que aparecieran lecciones, y, lo más importante, seguimos empujando nuestra realidad, pues sabíamos que el viaje estaba sólo en nuestra mente y en nuestro corazón. Sabíamos que el viaje tenía poco que ver con el mundo fuera de nosotros y tenía todo que ver con las realidades dentro de nosotros. Cuando las cosas se pusieron realmente mal, fue esa búsqueda de una realidad diferente, un mundo diferente, lo que al final nos hizo seguir

adelante. Una vez que el viaje comenzó, supimos que nunca íbamos a volver atrás. La búsqueda de un mundo diferente es lo que nos hizo seguir adelante".

Hubo un largo silencio en la sala del seminario. De pronto, una estudiante levantó la mano y preguntó: "¿Así que lo encontraron? Dígame que lo encontraron. Si existe, yo quiero ir. No quiero pasarme 50 años de mi vida trabajando por dinero. No quiero pasar una vida entera recibiendo órdenes por dinero, viviendo con el miedo de no tener dinero suficiente. Dígame que existe otro tipo de mundo".

Hice una pausa por un momento, haciendo con ellos lo que mi padre rico había hecho conmigo una y otra vez muchos años atrás, dándoles el tiempo necesario para escuchar sus propias realidades.

"Eso lo tienes que decidir tú", respondí finalmente después de un silencio prolongado. "No es lo que *yo* creo, es lo que *tú* crees que existe. Si piensas que ese mundo existe para ti, entonces atravesarás el espejo. Si no, entonces te quedarás de este lado del espejo, mirándote cómo te miras. En lo que respecta al dinero, tienes el poder de decidir lo que es real y en qué tipo de realidad quieres vivir".

La clase terminó. La mayoría de los alumnos estaban enfrascados en profundos pensamientos. Mientras terminaba de guardar mis cosas en el portafolio, me volví hacia ellos y dije: "Gracias por su atención. Gracias por escuchar. La clase ha terminado, pueden irse".

Para cerrar

En el otoño de 1994, Kim y yo nos tomamos una pausa prolongada en Fidji. Un amigo nos había recomendado ese pequeño *resort* exclusivo en una pequeña isla privada. Antes de que saliera el sol una mañana, un miembro del personal del hotel nos saludó en nuestra lujosa cabaña de hojas. "Sus caballos están listos", dijo con una sonrisa y en un susurro.

En ese momento, llevábamos cinco días en la isla. Yo finalmente me estaba relajando, tranquilizando y estaba entrando más en sincronía con el lento y suave ritmo de esa hermosa isla paradisíaca, rodeada por las aguas azules y cristalinas del océano Pacífico. Habían pasado nueve años desde que Larry, Kim y yo nos habíamos sentado en la montaña Whistler, al norte de Vancouver, en la Columbia Británica, cubiertos de nieve, congelados y creando nuestros planes de libertad financiera. Mientras subía a mi caballo, miré en retrospectiva esa época en la helada montaña. Acomodando la silla de montar, pensé en lo diferentes que eran las cosas ahora en nuestras vidas. Ya no estábamos tiritando de frío y ya no éramos pobres, sin nada de dinero. Más importante que simplemente tener mucho dinero, ahora éramos libres. Nunca más teníamos que trabajar por el resto de nuestra vida.

Los caballos lentamente vagaron por el sendero que corría paralelo a la hermosa playa de arena blanca que rodeaba la isla. Aunque yo no podía ver nada pues seguía estando oscuro, podía escuchar el océano a unos centímetros de distancia y podía sentir la brisa del mar a medida que el caballo navegaba suavemente por el sendero angosto de la playa. El olor del suelo de la isla y de las plantas tropicales, combinado con el aire salado, me llevó de regreso a mi niñez en Hawai, en la época en que Hawai seguía siendo Hawai. Aunque el paseo en caballo fue corto, los recuerdos que vinieron abarcaban toda una vida.

Después de un paseo de media hora, el miembro del personal del hotel detuvo los caballos y nos ayudó a bajar. A una distancia cercana, podía ver varias velas que bailaban al viento. El guía nos tomó de la mano y suavemente nos llevó hacia las velas. Las velas estaban sobre una mesa con un mantel blanco, en la arena, a unos cuantos centímetros de las olas que rompían sutilmente. El miembro del personal del hotel hizo que Kim y yo nos sentáramos en la única mesa del restaurante más hermoso del mundo. En cuanto nos sentamos, apareció otro miembro del personal del hotel con una botella de la champaña preferida de mi esposa. A la luz de las velas, Kim y yo brindamos por nosotros y por nuestro viaje. Nunca en mi vida había sentido más amor por mi bella esposa. Se había quedado conmigo enmedio de algunas de las épocas de mayor prueba de mi vida. No dijimos nada. En silencio, nos acercamos a través de la pequeña mesa y nos tomamos de la mano, con la otra, sostuvimos nuestras copas de champaña y, con la mirada, dijimos: "Gracias y te amo". Lo habíamos logrado.

Como en señal, el resplandor del sol se asomó por el horizonte del océano y empezamos a ver cómo nos rodeaba la obra maestra de la naturaleza. En un lado pudimos ver cómo la exuberante isla verde se elevaba del mar. Frente a nosotros había

prístina arena blanca y detrás había altos árboles verdes con pájaros que comenzaban a trinar. A través de la arena, como uniendo todas las cosas, estaba un mar azul en calma que se extendía de la playa y saludaba al sol.

El mesero nos trajo el desayuno de frutas tropicales mientras permanecíamos sentados en silencio viendo cómo el sol se levantaba del agua, iluminando la belleza que nos rodeaba. Excepto por el mesero, ahí sólo había tres personas. Había casi un silencio perfecto, sólo los sonidos de la naturaleza. No había vecinos, ni autos ni gente que paseara por la playa ni música fuerte, ni teléfonos celulares. Lo mejor de todo es que no había un negocio al que tuviéramos que regresar. Nada de juntas. Nada de fechas límite. Nada de presupuestos. El negocio había desaparecido. Había hecho su trabajo y lo habíamos vendido. No había nada a lo que tuviéramos que regresar en casa, excepto a nuestra libertad. Lo único que había en ese momento éramos Kim y yo y la avasalladora belleza de la naturaleza... la magnificente creación de Dios.

Justo cuando el sol finalmente salió libre del agua, algo estalló dentro de mi cabeza. Mi visión no se nubló, simplemente pareció vibrar y luego el resto de mi cuerpo se agitó muy brevemente. Fue un terremoto diminuto, un temblor repentinamente había movido mi cuerpo y mi alma. Algo estaba cambiando muy dentro de mí. La experiencia hizo que me relajara aún más. A medida que la calidez del sol comenzó a llegar a nosotros a través del agua, un sentimiento de enorme gratitud empezó en mi pecho y se extendió a todo mi cuerpo. Sin darme cuenta, mi contexto había cambiado por completo... había cruzado el espejo y ahora podía ver claramente una nueva forma de vida. Comencé a llorar, no con tristeza, sino profundamente maravillado por la perfección, generosidad y abundancia que nos rodeaba no sólo a Kim y a mí... sino a todos nosotros.

Lentamente, me di cuenta de que demasiado tiempo mi miedo de no ser suficiente o de no tener suficiente me impidió disfrutar de la abundancia que ofrece la vida aquí en la tierra. Me di cuenta de que mi lucha personal por hacerme rico era principalmente mi lucha personal contra mi miedo de ser pobre. También me di cuenta de por qué mi padre rico siempre dijo: "Es tu miedo lo que te hace tu propio prisionero. Es tu miedo lo que te encierra en tu propia celda, una prisión que no deja entrar la abundancia de Dios". Mi mente vagó hacia mi juventud y pude escucharlo diciendo: "Demasiado a menudo pensamos que estamos solos y que tenemos que sobrevivir por nuestra cuenta. A menudo nos enseñan que es la supervivencia de los mejor armados y que si no estamos bien armados no podemos sobrevivir. Ésa es la forma como piensa un prisionero. Muchas personas son prisioneros financieros de sus miedos. Por eso se aferran a hilos de seguridad, se vuelven codiciosos y luchan por sobras de dinero como perros hambrientos por un hueso sin carne, en vez de buscar la libertad financiera.

"Encontrar tu propia libertad es fácil. Lo único que tienes que hacer es primero ver y darte cuenta de lo que Dios quiere que se haga y luego hacer lo que Él quiere que se haga con los dones que te ha dado. Si lo haces fielmente, la abundancia de Dios se derramará en tu vida. Vivir no se trata de ganarse la vida. Sólo mira las aves, las plantas y toda la creación de la naturaleza que hay a tu alrededor. Las aves no se ganan la vida. Las aves y las demás criaturas de Dios simplemente hacen lo que fueron enviadas a hacer aquí. Si simplemente confías en Dios y haces lo que fuiste enviado a hacer, la abundancia de Dios estará contigo para siempre". Mi padre rico también decía: "No tienes que hacer el trabajo de las aves... las aves ya lo están haciendo". Lo dijo porque vio a demasiados seres humanos compitiendo por empleos en lugar de ver lo que se necesita hacer. Decía: "Si miras para

darte cuenta de lo que se necesita hacer, y haces lo que se necesita hacer, entrarás en la abundancia de Dios".

Kim y yo permanecimos sentados en nuestra pequeña mesa en la playa durante otra hora. Por primera vez en mi vida, entendí lo que mi padre rico estaba diciendo. No lo había entendido por completo antes de esto. Seguía teniendo mi contexto o realidad personal en la forma en que dejaba que sus palabras entraran. Pero, sentado en la playa, finalmente di el paso para cruzar el espejo y comprendí por completo a mi padre rico.

Mientras el viento del océano comenzaba a soplar, podía escuchar cómo los caballos se inquietaban en el fondo. Era momento de que se fueran a casa y también lo era para Kim y para mí. Un año después, estaba sentado en silencio en mi cabaña de la cima de la montaña haciéndome las siguientes preguntas: "¿Qué se necesita hacer?" y "¿qué puedo hacer?"

Cuando hoy en día las personas me preguntan por qué sigo trabajando a pesar de que no necesito el dinero, la respuesta es la de mi padre rico. Digo: "Sigo trabajando porque hay cosas que se necesitan hacer". Hoy, lo único que hacemos Kim y yo es apalancar lo que hemos aprendido para hacer más de lo que se necesita hacer. Irónicamente, entre más aplicamos apalancamiento Kim y yo para hacer lo que se necesita hacer, más felices y más ricos nos volvemos.

La buena noticia es que no tienes que renunciar a tu trabajo para hacer lo que se necesita hacer. No tienes que retirarte para hacer lo que se necesita. Sólo mira a tu alrededor y verás qué es lo que se necesita hacer. Lo único que tienes que hacer es lo que se necesita hacer con los dones que has recibido. Si lo haces, entrarás en la abundancia... la abundancia que siempre ha estado ahí para todos nosotros... no sólo para algunos.

Pasé mi último día en la hermosa isla privada en Fidji sentado en la playa sin hacer absolutamente nada. No tenía nada

para lo cual ir a casa excepto por una forma de vida completamente nueva... viviendo como una persona libre. Apreté la mano de Kim, dejándole saber lo mucho que la amaba, la respetaba y le agradecía por haberse quedado a mi lado a lo largo de este viaje. No lo habría podido lograr sin ella. Justo antes de que recogiéramos nuestro tapete de playa y nos dirigiéramos de regreso para la cena, pude escuchar a mi padre rico que decía: "Muchas personas pequeñas se pasan la vida atacando gigantes. Critican, chismean, extienden rumores y mienten al respecto, haciendo su mejor esfuerzo por despedazarlos. Ven lo que está mal en el gigante en lugar de ver lo que está bien. Por esa razón permanecen pequeñas. David pudo haber sido joven, y no tenía mucho, sólo una simple honda, y pudo haber sido físicamente más pequeño que Goliat, pero David no era una persona pequeña". El objetivo de este libro es que cada uno de nosotros tiene a una persona pequeña, un David, y a un Goliat en el interior. David pudo haberse quedado como una persona pequeña tomando el contexto de una persona pequeña, diciendo: "Él es más grande que yo. ¿Cómo puedo encargarme de un gigante tan solo con una honda?" En cambio, David se convirtió en un gigante al elegir tomar el contexto de un gigante. Así es cómo venció a Goliat y se convirtió en gigante él mismo. Tú puedes hacer lo mismo.

Para cerrar, el apalancamiento está en todas partes. El apalancamiento es poder. El apalancamiento se encuentra dentro de nosotros, en todo lo que nos rodea y ha sido inventado para nosotros. Con cada nuevo invento, inventos como el automóvil, el aeroplano, el teléfono, la televisión y el Internet, se ha inventado un nuevo apalancamiento. Con cada nueva forma de apalancamiento, se crean nuevos millonarios y multimillonarios porque usaron el apalancamiento, no arruinaron o abusaron del nuevo apalancamiento. Así que siempre re-

cuerda que el poder del apalancamiento en tu vida depende de ti y sólo de ti.

Gracias por haber leído este libro y recuerda mantener un contexto abierto. El futuro es muy brillante y traerá libertad para más y más personas.

Sobre los autores

Robert T. Kiyosaki

"La principal razón por la que las personas tienen dificultades financieras es porque pasan años en la escuela pero no aprenden nada sobre el dinero. El resultado es que la gente aprende a trabajar por dinero... pero nunca aprenden a hacer que el dinero trabaje por ellos", afirma Robert.

Nacido y criado en Hawai, Robert es un estadounidense-japonés de cuarta generación. Proviene de una prominente familia de educadores. Su padre fue director de educación del Estado de Hawai. Después de la preparatoria, Robert fue educado en Nueva York y, tras su graduación, se unió al Cuerpo de Marines de Estados Unidos y viajó a Vietnam como oficial y piloto de un helicóptero de artillería.

Al regreso de la guerra comenzó su carrera de negocios. En 1977 fundó una compañía que introdujo al mercado las primeras carteras "de surfista" hechas de nylon y velcro, que se convirtieron en un producto de ventas multimillonarias en el mundo entero. Él y sus productos fueron presentados en las revistas *Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek,* incluso en *Playboy.*

Al dejar el mundo de los negocios, fue cofundador, en 1985, de una compañía educativa internacional que operaba en siete países, enseñando negocios e inversión a decenas de miles de graduados.

Después de retirarse a la edad de 47 años, Robert hace lo que más disfruta... invierte. Preocupado por la creciente brecha entre los que tienen y los que no tienen, Robert creó un juego de mesa denominado CASHFLOW, que enseña el juego del dinero antes sólo conocido por los ricos.

A pesar de que el negocio de Robert son los bienes raíces y el desarrollo de compañías de pequeña capitalización, su verdadero amor y pasión es la enseñanza. Ha compartido el escenario en conferencias con grandes como Og Mandino, Zig Ziglar y Anthony Robbins. El mensaje de Robert Kiyosaki es claro. "Asuma la responsabilidad por sus finanzas u obedezca órdenes toda su vida. Usted es el amo del dinero o su esclavo". Robert ofrece clases que duran entre una hora y tres días, para enseñar a la gente sobre los secretos de los ricos. Aunque sus materias van desde la inversión en pos de altos rendimientos y bajo riesgo, enseñar a sus hijos a ser ricos, fundar compañías y venderlas, tiene un sólido mensaje trepidante. Y ese mensaje es: "Despierte el genio financiero que lleva dentro. Su genio está esperando salir".

Esto es lo que el mundialmente famoso conferencista y autor Anthony Robbins dice acerca del trabajo de Robert:

"El trabajo de Robert Kiyosaki en la educación es poderoso, profundo y capaz de cambiar vidas. Reconozco sus esfuerzos y lo recomiendo enormemente".

Durante esta época de grandes cambios económicos, el mensaje de Robert no tiene precio.

Sharon L. Lechter

Esposa y madre de tres hijos, contadora pública certificada, consultora de las industrias de publicaciones y juguetes, y propietaria de su negocio, Sharon Lechter ha dedicado sus esfuerzos profesionales al campo de la educación.

Se graduó con honores en la Universidad Estatal de Florida con un grado académico en contabilidad. Se unió a las filas de lo que entonces era uno de los ocho grandes despachos de contadores y siguió adelante hasta convertirse en directora financiera de

una compañía innovadora de la industria de la computación, directora de asuntos fiscales de una compañía nacional de seguros y editora asociada de la primera revista regional femenina en Wisconsin, al mismo tiempo que mantenía sus credenciales profesionales como contadora pública.

Su enfoque cambió rápidamente hacia el ámbito de la educación al observar a sus tres hijos crecer. Era difícil lograr que leyeran. Ellos preferían ver la televisión.

De manera que estuvo encantada de unir sus fuerzas con el inventor del primer "libro parlante" electrónico y ayudar a expandir la industria del libro electrónico hasta convertirla en un mercado internacional de muchos millones de dólares. Actualmente sigue siendo pionera en el desarrollo de nuevas tecnologías encaminadas a llevar nuevamente el libro a la vida de los niños.

Conforme sus propios hijos crecieron, ella se involucró activamente en su educación. Se convirtió en una activista de la audioenseñanza en las áreas educativas de matemáticas, computadoras, lectura y escritura.

"Nuestro sistema educativo no ha sido capaz de seguir el paso a los cambios globales y tecnológicos del mundo actual. Debemos enseñarle a nuestros jóvenes las habilidades, tanto académicas como financieras, que necesitarán no sólo para sobrevivir, sino para florecer en el mundo que enfrentan".

Como coautora de *Padre rico, padre pobre* y de *CASHFLOW Quadrant (El cuadrante del flujo de dinero)*, ahora enfoca sus esfuerzos en ayudar a crear herramientas educativas para cualquiera que esté interesado en mejorar su propia educación financiera.

Retírate joven y rico se terminó de imprimir en marzo de 2005, en Litográfica Ingramex, S.A. de C.V. Centeno 162, Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810, México, D.F.

